John D. Mayer

Inteligența personală

Puterea personalității
și cum ne modelează
ea viața

PĂRINTELE CONCEPTULUI DE INTELIGENȚĂ EMOȚIONALĂ

INTRO

John D. Mayer

Inteligența personală

Puterea personalității și cum ne modelează ea viața

Traducere din limba engleză de
Radu Filip

Editura LITERA
2016

INTROSPECTIV

Evoluția începe de la cunoașterea de sine.
Prin lectură, pornim într-o călătorie
înspre sine, pentru ca apoi să găsim
starea de împăcare și echilibrul
interior. *Introspectiv* își propune
să ofere cititorului cărți-reper
din domeniile spiritualității, psihologiei
și dezvoltării personale.

Personal Intelligence
The Power of Personality and How It Shapes Our Lives
John D. Mayer

Copyright © 2014 John D. Mayer
Ediție publicată prin înțelegere cu Scientific American,
un imprint al Farrar, Straus and Giroux, LLC, New York.

Editura Litera
O.P. 53; C.P. 212, sector 4, București, România
tel.: 021 319 63 93; 0752 101 777
e-mail: comenzi@litera.ro

Ne puteți vizita pe
www.litera.ro

Inteligența personală
Puterea personalității și cum ne modelează ea viața
John D. Mayer

Copyright © 2016 Grup Media Litera
pentru versiunea în limba română
Toate drepturile rezervate

Editor: Vidrașcu și fiii
Coordonator editorial: Doru Someșan
Redactori: Mihnea Gafița, Florentina Nica
Copertă: Claudia Pascu
Tehnoredactare și prepress: Ofelia Coșman

ISBN ePUB: 978-606-33-1337-0
ISBN PDF: 978-606-33-1338-7
ISBN Print: 978-606-33-0778-2

Lectura digitală protejează mediul

Versiune digitală realizată de elefant.ro

John D. Mayer este profesor de psihologie la Universitatea din New Hampshire și un inovator important în domeniul cercetării inteligenței. A scris peste 125 de articole științifice, cărți și teste psihologice, între care Testul de Inteligență Emoțională Mayer–Salovey–Caruso (Mayer–Salovey–Caruso Emotional Intelligence Test – MSCEIT™), cunoscut la nivel internațional. A ținut prelegeri în toată lumea și a fost invitat la postul național american de radio și la BBC–TV. Au apărut articole despre lucrările sale în publicațiile *The New York Times*, *Time*, *The Washington Post* și *The New Republic*. De același autor: *Personality: A Systems Approach* (2006), *Readings in Personality Psychology* (2006).

Acelora dintre noi care sunt derutați și își caută direcția; prietenilor, vecinilor și profesorilor care ne îndrumă cu sensibilitate și tuturor celor captivați de misterul a ceea ce suntem.

Vânturile și valurile sunt întotdeauna de partea navigatorilor pricepuți.

Edward Gibbon

Introducere
Contează personalitatea?... Și alte preliminarii

Încercăm să-i înțelegem pe oamenii din jurul nostru și să anticipăm modul în care vor acționa. La sala de sport, îl remarcăm pe tipul plin de mușchi și insistența cu care-i încurajează pe ceilalți care ridică greutăți, imaginându-ne că sigur privește disprețuitor eforturile noastre mărunte. Apelăm la o colegă de la IT, deoarece ea pare intrigată de întrebările noastre cu privire la un nou tip de software. Ne așteptăm ca unchiul nostru, care întârzie întotdeauna, să întârzie din nou și la următoarea lui vizită. Suntem mereu curioși să știm care este următorul lucru pe care-l vor face oamenii și ce este cel mai bine să facem noi.

Specialiștii în teoria evoluționistă cred acum că abilitatea noastră de a-i înțelege pe ceilalți oameni a început să se dezvolte cu o jumătate de milion de ani în urmă, pe măsură ce ființele umane se adaptau la viața din cadrul grupurilor sociale din ce în ce mai mari. Cei care puteau să-i înțeleagă mai bine pe oamenii din jurul lor dețineau un real avantaj față de ceilalți. Ei își cunoșteau mai bine propriile preferințe – și, drept consecință, puteau să facă alegeri care să-i motiveze; înțelegeau nevoile altor oameni suficient de bine pentru a ști cum să coopereze cu ei și puteau să identifice membrii problematici ai grupului – și să stea cu ochii pe ei. Strămoșii noștri care erau cititori de succes ai personalității aveau mai multe șanse de a supraviețui și de a se reproduce, transmițându-le descendenților, mai departe, baza genetică pentru acest potențial de rezolvare de probleme. În ziua de

astăzi, fiecare dintre noi avem unele deprinderi, pentru a ne înțelege pe noi înșine și pe alții. Dacă percepțiile noastre sunt slabe sau nu mai sunt folosite, e posibil să fim luați prin surprindere în mod regulat de imprevizibilitatea oamenilor din jurul nostru. Dacă percepțiile noastre sunt puternice, ne vom dezvolta disponibilitatea de a face față felului în care vor acționa oamenii.

Interesul nostru colectiv cu privire la personalitate este reflectat în consemnările istorice. De exemplu, aproximativ între anii 2500 și 200 î.Hr., consilierii politici, filosofii și conducătorii religioși scriau despre diferitele tipuri de oameni din jurul lor – sociabili, avari, bădărani –, precum și despre nevoia de autocunoaștere, în speranța rezolvării problemelor de conduită și ale relațiilor umane. Acest interes pentru personalitate s-a răspândit și în lumea medicinei. Doctorii descriau variațiile normale ale personalității și încercau să trateze bolile de caracter cărora am fi putut să le cădem pradă, cum ar fi „isteria“ și melancolia. Dramaturgii și romancierii și-au umplut paginile cu iubiți pasionali, administratori ca la carte, copii descurcăreți, entomologi excentrici și multe alte tipuri de personalități, care umblă prin lumea în care trăim. Acești filosofi, doctori și scriitori se gândeau la oameni în moduri foarte diferite, ceea ce e posibil să fi mascat o calitate pe care aceștia o aveau în comun: capacitatea superioară de a înțelege caracterul oamenilor.

Acest subiect cu privire la oameni și la natura umană s-a dezvoltat timp de două milenii, până când a apărut știința psihologiei. În 1887, Wilhelm Wundt a înființat primul laborator de psihologie; Wundt și studenții săi[1] îi întrebau pe participanții la cercetări

despre percepțiile lor cu privire la greutate, tipar, culoare și, adesea, cronometrau răspunsurile acestora, pentru a vedea cum converteau oamenii fenomenele senzoriale în experiențe psihologice. Dincolo de această concentrare pe latura empirică, Wundt a prevăzut și nevoia de studiere a tuturor sistemelor mentale ale unei persoane, de la percepție la memorie, motive și emoții – studiul unei „personalități psihologice“[2].

Visul lui Wundt cu privire la o psihologie a personalității a devenit realitate la începutul anilor 1900, atunci când Sigmund Freud, Carl Jung, Gordon Allport și alții au creat ample teorii cu privire la felul în care operează oamenii din punct de vedere psihologic. Acești psihologi și psihiatri reprezentau o generație modernă de specialiști, deosebit de talentați în ceea ce privește înțelegerea personalității. S-au inspirat cel mai mult din propriile observații, însoțite de cunoștințele lor de filosofie și literatură din secolele anterioare, și și-au tradus revelațiile în limbajul științific, aflat în ascensiune, al noului domeniu. De exemplu, Freud a combinat lucrări din biologia evoluționistă, lingvistică, filosofie, arta teatrală cu studiile de caz pe care le realizase cu pacienții săi. El vedea mintea unei persoane ca pe un amestec de instincte animalice, raționament logic și conștiință. Susținea că, din acest amestec învolburat de elemente, oamenii caută să-și satisfacă frecventele dorințe personale, animalice, prin intermediul comportamentului social, civilizat. Carl Jung s-a inspirat din tradițiile orientale, hinduiste și budiste[3] pentru a descrie ceea ce el vedea ca fiind tipuri universale de personalitate – printre altele, eroi, ticăloși, clovni – cu care noi ne identificăm și pe care

am putea chiar încerca să le imităm, uneori atât de exagerat, încât devenim caricaturi ale adevăratului nostru sine. Gordon Allport a fost interesat să descrie trăsăturile mentale – consecvențele psihologice – pe care le afișează oamenii; tot Allport a fost acela care a recomandat ca termenul „psihologia personalității“ să-i fie aplicat acestui domeniu.

Freud, Jung și alți teoreticieni timpurii, printre care Alfred Adler, Harry Stack Sullivan și Henry Murray, și-au susținut perspectivele asupra personalității într-un limbaj convingător, dar au lucrat într-un mediu sărac în date. În ciuda contribuțiilor lui Wundt și ale altora, procedurile pentru realizarea cercetărilor în psihologie au rămas într-un stadiu embrionar de-a lungul primelor decenii ale secolului XX. Măsurarea psihologică era o fază incipientă; psihologii dezvoltau primele proiecte de cercetare, care să fie folosite cu participanți umani, iar metodele de statistică aplicată erau, în cel mai bun caz, nefinisate. Prin urmare, deși acești mari teoreticieni au avut multe revelații strălucitoare, le lipseau descoperirile empirice solide, iar acest lucru a făcut să fie greu de știut care dintre ideile lor cu privire la oameni erau corecte și care eronate.

În 1959, profesorii Calvin Hall și Gardner Lindzey[4] au revăzut lucrările acestor teoreticieni și au sugerat, cu foarte multă diplomație, că psihologii ar face bine să-și finalizeze proiectele de a descrie personalitatea inspirându-se din filosofie, literatură și studii de caz. Membrii acestui domeniu ar fi trebuit, în schimb, să-și folosească metodele științifice, care se dezvoltau rapid, și să strângă niște date, pentru a vedea cum este personalitatea *în realitate* și ce fac oamenii *în realitate*. O nouă generație de psihologi au

făcut exact acest lucru și au îmbogățit domeniul cu numeroase descoperiri empirice cu privire la trăsăturile personalității, la mecanismele de apărare, la autocontrol și la perceperea celorlalți oameni.

Concluziile lor au răsturnat cel puțin câteva convingeri vechi referitoare la personalitate.[5] De exemplu, deși o persoană ar putea să-și reprime amintirile traumatice, așa cum a sugerat Freud, blocând accesul memoriei la ele timp de mai multe zeci de ani, mulți oameni consideră astfel de traume imposibil de uitat și ar putea, într-adevăr, să se gândească adesea la ele. Acumulând astfel de informații, cercetătorii au constatat că aveau nevoie de explicații mai temeinice (și mai extinse) cu privire la ceea ce se întâmplă, inclusiv de idei noi cu privire la felul în care se ivesc reprimarea, uitarea normală și stresul posttraumatic.

În ziua de astăzi, mulți psihologi dezvoltă noi explicații despre felul în care funcționează personalitatea, pe baza acumulării rapide a descoperirilor din domeniu. Eu sunt unul dintre ei. În această carte, descriu teoria mea cu privire la o nouă inteligență umană – o capacitate mentală despre care cred că o folosim ca să ne ghideze viața, să ne înțelegem pe noi înșine și pe ceilalți. Numesc „inteligență personală“ această abilitate de a extrage informații despre personalitate și de a le înțelege.

Ne folosim inteligența personală pentru a recunoaște informații din surse care includ aspectul unei persoane, bunurile sale și comportamentul, și le folosim pentru a ne cataloga ideile cu privire la ea și pentru a stabili corespondența cu impresiile pe care le avem față de oamenii similari pe care-i cunoaștem. Pornind de la astfel de indicii, deducem felul în care

să ne comportăm cu persoana și cum ne va trata ea, în schimb. Și folosim indiciile cu privire la noi înșine pentru a ne înțelege mai bine propriile nevoi și pentru a ne întocmi viitoarele planuri.

Voi folosi această teorie a inteligenței personale pentru a organiza multe studii întreprinse în toată lumea, ce evidențiază felul în care gândesc oamenii despre sine și unul despre altul. Cercetătorii studiază, în ziua de astăzi, în mod activ aspectele acestui proces de raționare, examinând felul în care evaluăm dacă o persoană este conștiincioasă, dezagreabilă sau creativă, cât de bine ne stabilim obiectivele personale și multe altele. Laboratoarele lor desfășoară unele dintre cele mai interesante studii din istoria psihologiei personalității.

Acestea fiind spuse, nu voi putea să evit câteva domenii controversate, atunci când voi scrie despre personalitate și despre inteligența personală. În primul rând, mulți dintre conducătorii noștri afirmă că toți suntem egali, însă expunerea mea presupune că oamenii sunt diferiți în moduri semnificative. În plus, suntem învățați, încă de la vârste fragede, să nu-i judecăm pe alții, dar voi sublinia faptul că ne angajăm tot timpul în a ne evalua unii pe alții. De asemenea, mai este cazul multor psihologi, care cred, despre comportamentul nostru, că este un produs al situațiilor pe care le întâlnim și că are prea puțin de-a face cu alegerile individuale. Pentru ca inteligența personală să conteze însă, oamenii trebuie să se poarte cu suficient de multă consecvență, astfel încât să putem prezice în mod rezonabil ceea ce vor face. Dacă situațiile sociale sunt complet responsabile pentru determinarea comportamentului nostru, așa cum au sugerat unii, nu prea mai are rost să discutăm

despre nici o inteligență cu privire la personalitate. Din punctul meu de vedere, aceste dezacorduri legate de faptul dacă suntem la fel sau diferiți, dacă să ne judecăm unul pe altul și dacă personalitatea este consecventă constituie fundalul principal al conceptului de inteligență personală, așa că merită să le privim cu seriozitate, atunci când ne ies în cale.

Ideile „similitudinii umane“ au fost explorate secole la rând, iar filosofii din secolul al XVII-lea au accentuat egalitatea noastră ca pe un mijloc de promovare a dreptății sociale. Thomas Hobbes, de exemplu, a susținut că toți oamenii sunt egali[6], iar în secolul al XVIII-lea, Jean-Jacques Rousseau și-a început *Confesiunile* spunând că el nu era cu nimic mai bun decât alții. Dar Hobbes, poate realizând că ceea ce susținea el era mai degrabă idealist decât exact, a recunoscut că e posibil să fim, de fapt, inegali; obiectivul său principal era să promoveze pacea și dreptatea. Iar Rousseau a adăugat, vădit satisfăcut: „Nu sunt, probabil, ca nimeni altcineva dintre cei care există“[7].

Apelurile la similitudinea noastră rămân și astăzi o figură de stil familiară. În timpul ceremoniei de decernare a Premiului Nobel pentru Pace, al 14-lea Dalai Lama accentua faptul că „nu contează din ce parte a lumii venim, suntem, în esență, aceleași ființe umane“ și continua: „Cu toții căutăm fericirea și încercăm să evităm suferința. Avem aceleași nevoi umane de bază și aceleași preocupări“.[8]

Aceste sentimente ne încurajează, pe bună dreptate, să pătrundem dincolo de categoriile care ne diferențiază, pentru a ne recunoaște umanitatea împărtășită. Deși apreciez valorile din spatele afirmației, există un lucru care trebuie spus, pentru a

sublinia diferențele dintre noi. Ca o paranteză scurtă, pentru a ilustra ideea, remarcile lui Dalai Lama reflectă credințe din tradițiile hinduiste și budiste, ce descriu felul în care adevăratul sine al unei persoane (sau *atman*) se bazează pe o forță universală; cu toate acestea, învățătorii religioși din cadrul acelorași tradiții fac distincție între elevii cu diferite personalități. Ei ar putea folosi *Jnana yoga* pentru un elev reflexiv, studios și intelectual, fiindcă aceasta se concentrează în special pe învățătură, dar să folosească *Bhakti yoga* pentru un elev mai evlavios, mai emotiv și mai iubitor, fiindcă aceasta accentuează adorația spirituală.[9]

Dacă mai era nevoie de vreo dovadă empirică pentru a demonstra că fiecare dintre noi este diferit, atunci Alexander Thomas, Stella Chess și Herbert Birch o furnizează printr-un studiu pe care l-au început în anii 1950. Cei trei medici au urmărit 141 de bebeluși din practica lor medicală newyorkeză, separându-i pe copiii cu vârste cuprinse între două și trei luni în trei grupe: cei adaptabili, pozitivi și veseli – bebelușii „liniștiți“; cei care aveau probleme, se adaptau lent și prezentau o dispoziție negativă – etichetați ca „dificili“; și cei „greu de liniștit“[10], care aveau un nivel scăzut al activității și emoții ușor negative. După aceea, cercetătorii i-au urmărit pe acești indivizi timp de paisprezece ani, iar membrii grupurilor individuale erau *în continuare* diferiți unul de celălalt, chiar și atunci când ajunseseră la adolescență. Dintre copiii liniștiți, 80% erau priviți ca fiind adolescenți bine adaptați și doar 20% ca având nevoie de o anumită formă de intervenție psihologică, precum terapia de familie sau medicația psihiatrică; dintre adolescenții care fuseseră bebeluși dificili,

aproape 70% au fost evaluați ca necesitând intervenții psihologice, restul fiind priviți ca bine adaptați. Acesta este un studiu dintre multe altele – ideea, în cazul de față, fiind că, deși împărtășim aceeași umanitate de bază, există și o mulțime de diferențe între noi, chiar și atunci când avem vârste de numai câteva luni. Semnificația mai profundă a acestui lucru, așa cum o văd eu, este să ne recunoaștem drepturile egale la umanitate, dar, atunci când promovăm dreptatea socială, munca într-un birou sau activitatea de învățare dintr-o sală de clasă, se cuvine să apreciem și diferențele individuale dintre noi.

Chiar dacă admitem că oamenii sunt diferiți unul de altul, nu este nepoliticos să subliniem aceste diferențe? Până la urmă, dacă ne observă cineva neajunsurile și ni le arată (sau, și mai rău, le arată unui prieten comun, care ne spune și nouă), putem foarte ușor să ne simțim lezați. Dar, în același timp, doctrina potrivit căreia diferențele nu trebuie să fie menționate ne-a făcut să ne simțim stânjeniți să vorbim despre caracter cu prietenii apropiați, mai ales cu colegii, astfel încât i-am făcut un deserviciu societății noastre ca întreg – deoarece diferențele există și, recunoscându-le, putem să ne facem viața mai ușoară nouă și celorlalți. Atunci când vorbesc despre înțelegerea personalității, includ judecarea oamenilor până la un anumit nivel; deși acest lucru înalță, pe bună dreptate, un steag de un roșu aprins pentru mulți dintre noi, există multe beneficii în acceptarea diferențelor noastre și în discutarea lor.

În cuprinsul acestei cărți, mă voi referi la feedbackul personal relevant, pe care-l primim – pozitiv sau negativ –, ca exprimând „informații esențiale“ despre noi înșine. Informațiile sunt

„esențiale“, în sensul că ne influențează motivațiile și sentimentele și ne pot copleși autocontrolul: o persoană care comentează în legătură cu vreuna dintre calitățile noastre ne poate provoca un val fierbinte de stinghereală sau clocotul furiei, dacă ne simțim caracterizați pe nedrept, ori bucuria aprecierii, în cazul unui compliment. Reacțiile noastre sunt uneori complexe: putem trăi lauda ca pe o sabie cu două tăișuri, deoarece o percepem ca fiind simplă politețe, lingușire falsă sau, eventual, orientată către ceva de care noi, de fapt, nu suntem mândri. Protejarea sensibilității celorlalți[11] este unul dintre motivele bune pentru care suntem învățați să ne abținem de la remarci cu privire la personalitatea altora. Dar, dacă putem să *ascultăm* astfel de informații, fără să reacționăm defensiv – atunci când auzim, despre cineva, că ne consideră manipulatori, de exemplu –, am putea fi capabili să ne dezvoltăm o cunoaștere mai profundă cu privire la cine suntem și s-o folosim pentru a ne dezvolta mai bine și a ne raporta în mod pozitiv la prietenii și la familia noastră.

La fel ca toți ceilalți, am simțit și eu, de multe ori, durerea de a fi judecat – plus informațiile esențiale pe care le transmite acest lucru. Pe vremea când eram student la Universitatea din Michigan, locuiam în internatul facultății, cu un grup de studenți, dintre care mulți urmau cursuri de teatru sau de scriere creativă și literatură. Mulți dintre noi, cei care aveam aceste specializări, concuram unii cu alții pentru premii literare și pentru a ajunge să ni se joace piesele în cadrul universității. Adesea pierdeam acele concursuri și aveam îndoieli cu privire la talentul meu ca scriitor. Judecățile instructorilor și ale colegilor mei

studenți, sub forma respingerii lucrărilor mele de la premii sau a selectării pieselor altor studenți, pentru a fi puse în scenă, m-au făcut să mă întreb dacă deprinderile mele avansau la fel ca și cele ale colegilor mei. Prin urmare, mă simțeam neapreciat – și nu era un sentiment plăcut.

Judecățile au consecințele lor, iar eu am început să mă retrag din competiție: atunci când am avut ocazia să locuiesc în altă parte, în primul an de facultate, m-am mutat într-o facilitate studențească de cooperare, în campusul de nord al universității, pe vremea aceea un vast spațiu deschis, care părea să fie un cadru mai calm. În acest caz, inadecvarea autopercepută de mine – bazată pe judecăți – m-a scos dintr-o comunitate, dar acest lucru a însemnat și că m-am alăturat uneia noi, în care mă simțeam mai confortabil. Feedbackul critic rareori este ușor de acceptat și, cu toate astea, informațiile care ne vorbesc despre noi înșine sunt extrem de instructive. Feedbackul m-a ajutat să mă perfecționez ca student și, pe termen lung, m-am simțit liber să iau în considerare ocupații alternative, în cele din urmă schimbând domeniul și înscriindu-mă la cursuri postuniversitare, pentru a studia psihologia.

Suntem, cu toții, expuși evaluărilor celorlalți oameni, și nu voi oferi un răspuns facil la întrebarea când să ne împărtășim gândurile despre o altă persoană – acesta e subiectul unei alte cărți –, dar eu cred că există calități reale, observabile, pe care le deține fiecare dintre noi, care pot fi cunoscute prin intermediul cercetării științifice și, adesea, doar prin observarea propriei noastre persoane și a altora, putând folosi ceea ce percepem cu privire la oameni ca să ne ghidăm interacțiunile sociale.[12]

Povestea despre felul în care eram judecat pe când eram student are o răsturnare de scenariu legată de teoria inteligenței personale. După ce m-am mutat în campusul de nord, mi-am petrecut cele mai multe seri cu studenți care studiau ingineria și dreptul. În timp ce eu continuam să creez povestiri pentru cursurile mele de teatru și scriere, ei își perfecționau deprinderile de raționament juridic, de logică și de calcul matematic. Simțeam că ei puneau sub semnul întrebării munca de tip artistic, cu care-mi petreceam eu timpul toată ziua. Ce învață, până la urmă, acei scriitori și dramaturgi aspiranți? Ce raționament implică faptul de a spune povestiri?

Atât timp cât studiam povestirile scurte, romanele și dramaturgia, eram hotărât să înțeleg ce și cum fac povestitorii buni. Pe măsură ce parcurgeam literatura critică, am început să înțeleg felul în care construirea unui fragment de ficțiune implică propria logică a tipurilor de personaje și a interacțiunilor dintre ele, logica emoțiilor și a desfășurării vieților acestora. R.S. Crane, un corifeu al Școlii de Critică de la Chicago, susținea că liniile narative ale romanelor naturaliste servesc drept simulări ale evenimentelor din lumea reală, permițându-le cititorilor să raționeze cu privire la personaje și la consecințele luării anumitor decizii. Crane scria că intriga unui roman „imită, prin cuvinte, o secvență de activități umane, cu puterea de a ne influența într-un anumit fel opiniile și emoțiile“. El credea că intrigile cele mai bune le permit cititorilor să evalueze calitatea și etica personajelor, în conformitate cu propriile lor „acțiuni și gânduri cu privire la situațiile umane în care se angajează“[13].

Când îmi încheiam eu doctoratul în psihologie,

cercetătorii din domeniul conex al științelor cognitive deveneau din ce în ce mai interesați și de emoții, și de povestiri. Până în 1983, Wendy Lehnert, Michael Dyer și colegi ai lor de la Universitatea Yale[14] elaboraseră un sistem informatic expert, denumit BORIS, care putea să „citească" povestiri și să deducă emoțiile personajelor implicate. De exemplu, când cercetătorii i-au dat lui BORIS o povestire[15] despre Richard care conducea o mașină și aproape c-a lovit un bătrân, și s-a oprit, la scurt timp după aceea, să bea ceva, BORIS a dedus faptul că Richard era supărat pentru că fusese pe punctul de a face un accident și decisese că avea nevoie să bea ceva, ca să-și calmeze nervii (presupun că altcineva l-a dus pe Richard acasă cu mașina).

La mijlocul anilor 1980, eu și Peter Salovey, pe atunci asistent la Universitatea Yale, studiam împreună felul în care emoțiile influențează gândurile. Discutam despre tot mai numeroasele cercetări cu privire la regularitatea emoțiilor și la logica de a raționa cu ele, și am schițat încet-încet o nouă teorie pe care am publicat-o într-un articol din 1990, denumit „Inteligența emoțională". Eu și Peter pretindeam că există o logică privitoare la emoții, pe care unii oameni o înțeleg și o folosesc în viața lor, pentru a-și susține starea de bine, dar care rămâne un mister pentru mulți alții.

În 1995, Daniel Goleman, pe atunci jurnalist la *New York Times*, ne-a prezentat teoria în cartea sa plină de însuflețire, denumită la fel, *Inteligența emoțională*. Relatarea sa a generat foarte mult interes față de activitatea noastră. Din 1990, eu și Peter am lucrat productiv în domeniul inteligenței emoționale, iar mai târziu ni s-a alăturat și colegul nostru, David R. Caruso. În calitate de psiholog al personalității însă, eu

speram să elaborez, în cele din urmă, o teorie care să surprindă mai ales felul în care înțelegem individul ca întreg – să examineze caracterul *general* al unei persoane, așa cum s-a exprimat Crane – și să descrie impactul caracterului autentic asupra fiecăruia dintre noi. E posibil să pară un pas mic cel de la inteligența emoțională la una care privește personalitatea, dar au existat mai multe obstacole în calea acestei călătorii intelectuale.

Primul dintre obstacolele din calea creării unei teorii a inteligenței personale a fost credința, larg răspândită la vremea aceea printre psihologii universitari, potrivit căreia personalitatea nu contează. Dacă personalitatea ar fi irelevantă pentru viața unui individ, atunci n-ar fi necesară nici o teorie a inteligenței personale. Iar în anii 1980 și 1990, mulți psihologi au subscris la ideea că personalitatea e o iluzie – o himeră care vine și se duce, fără nici o consecință asupra vieții vreunui individ. Acești psihologi susțineau că oamenii sănătoși sunt atât de adaptabili și de receptivi la mediu, încât comportamentul lor se datorează într-o măsură mult mai mare situației în care se găsesc decât vreunei calități interioare. Psihologii polemizau dacă este mai importantă persoana sau situația, în ceea ce a devenit cunoscut, în ultima parte a secolului XX, drept controversa „persoană-situație“ – care mai aruncă și astăzi o umbră asupra acestui domeniu.

Problemele referitoare la controversa persoană-situație pot fi ilustrate cu exemplul din viața reală a doi jucători de baseball, studenți la Universitatea de Stat din Arizona, care sperau să devină profesioniști: Jeff Larish și Dustin Pedroia[16]. Cu o zi înainte de recrutările din 2004, observatorii de la echipele din

liga mare au fost invitați să-i urmărească pe jucătorii de la Universitatea din Arizona. Larish era un jucător foarte bine cotat și se aștepta să le capteze atenția observatorilor, dar avea o problemă la încheietura mâinii și, în consecință, loviturile lui au avut de suferit. Pedroia a sfârșit prin a juca unul dintre cele mai bune meciuri ale lui de până atunci – remarca el însuși, mai târziu, că fusese deosebit de relaxat, întrucât se gândea că toți ochii aveau să fie pe Larish. Cei de la echipa Red Sox l-au contactat pe antrenorul de la Universitatea din Arizona, dar pentru Pedroia, în timp ce Larish a trebuit să mai aștepte încă un an până să fie solicitat de Tigrii din Detroit.

Psihologii care abordează perspectiva situațională ar putea să argumenteze că situația a fost cea care a determinat cine a jucat cel mai bine: așteptările au fost prea înalte pentru Larish, mai ales în combinație cu problema de la încheietura mâinii; Pedroia a putut să fie relaxat și să joace bine, pentru că nimeni nu se așteptase ca el să fie în centrul atenției. Psihologii care-și asumă abordarea „persoanei“ ar spune că performanța lui Pedroia s-a datorat personalității sale, care includea motivațiile și atitudinile sale, abilitățile sale atletice și pregătirea sa mentală.

Perspectiva situațională își găsise primii susținători cu mult timp înainte, în anii 1920, prin trei profesori avangardiști: Hugh Hartshorne și Mark May, de la Yale, și Edward Thorndike, de la Universitatea Columbia. Ei au înființat un proiect denumit Investigația privind Educarea Caracterului, pentru a cerceta dacă școlile pot modela personalitatea pentru a-i face pe elevi mai „perseverenți“, mai „onești“ și mai „buni“ – calități pe care liderii din sistemul public

de educație voiau să le inoculeze tinerilor pe care-i aveau în grijă.

Proiectul de cercetare a avut o întindere uriașă.[17] Lucrând din 1925 până în 1930, cercetătorii și-au dezvoltat propriile proceduri și au administrat mai mult de 170000 de teste pe un eșantion de 10500 de elevi din școli publice și private, pentru a înțelege mai bine personalitatea și comportamentul acelor tineri. Pentru a evalua onestitatea, de exemplu, conducătorii studiului au elaborat mai multe situații în care elevii puteau trișa. Într-una dintre ele – „tehnica duplicării" –, respondenții au primit un test pe care l-au predat apoi profesorilor. Fără ca elevii să știe, cercetătorii au consemnat peste noapte răspunsurile inițiale de la test. În ziua următoare, profesorii le-au dat înapoi testele și le-au cerut elevilor să-și autoevalueze răspunsurile – ceea ce le oferea șansa de a-și schimba pe ascuns răspunsurile originale. Cercetătorii au comparat, după aceea, rezultatele autoevaluării elevilor cu răspunsurile lor inițiale, pentru a vedea cine-și schimbase răspunsurile. Folosind acest tip de abordări[18], investigatorii au înregistrat onestitatea unui anumit elev, în fiecare dintre situațiile distincte. Spre surprinderea lor, au constatat că exista o consecvență mult mai scăzută a onestității în diferite situații decât se așteptaseră; constatările lor au ajutat la inițierea controversei persoană-situație.

Merită să ne uităm mai îndeaproape la descoperirile respective. Relația dintre oricare două variabile – de pildă, onestitatea măsurată într-o situație, iar apoi într-o a doua situație – este măsurată adesea cu un indice statistic cunoscut sub denumirea de coeficient de corelație. O corelație zero indică faptul că nu există nici o relație între cele două

variabile; o corelație de 1,0 indică o relație perfectă. De exemplu, dacă elevilor dintr-o clasă li s-a dat o notă la un curs care se bazează în întregime pe performanța lor la un singur test, atunci notele de la test și notele de la curs ar fi perfect corelate. Întorcându-ne la Investigația privind Educarea Caracterului, dacă relația dintre onestitatea din situația cu testul și onestitatea din cea de-a doua situație (cum ar fi să tragi cu ochiul, atunci când ar trebui să ții ochii închiși) ar fi aleatorie, atunci corelația ar fi zero. Dacă un comportament onest la situația cu testul ar prezice în mod perfect onestitatea, în situația în care s-a tras cu ochiul, corelația ar fi de 1,0. Dat fiind intervalul de la zero la unu pentru relații pozitive, psihologii de atunci se așteptau, probabil, la o corelație înaltă între comportamentul elevilor în cele două situații – poate 0,70 sau 0,80 în intervalul continuu de la zero la unu.[19]

Cercetătorii care au realizat Investigația privind Educarea Caracterului au constatat însă că, în cazul onestității din cele două situații, corelația era mai apropiată de aproximativ 0,30.[20] Și, pe baza faptului că studenții își schimbaseră atât de mult comportamentul dintr-o situație de clasă în cealaltă, au conchis că stabilitatea personalității apare ca fiind neglijabilă. Conducătorii proiectului și-au exprimat concluziile în termeni extremi: n-au putut descoperi „nici o dovadă“[21] pentru onestitate și, în termeni mai generali, nici o dovadă pentru caracter.

La început, aceste constatări au avut un impact redus în domeniul personalității. Poate că psihologilor li se păruse neverosimilă ideea; sau poate că savanții fuseseră distrași de evenimentele majore care aveau loc la vremea aceea – prăbușirea pieței de capital din

1929 până la începutul anilor 1930, Marea Depresiune care a urmat, al Doilea Război Mondial. În anii de război, mulți psihologi au părăsit mediul academic pentru a lucra în sprijinul eforturilor militare. În perioada de după război însă, psihologii au continuat să predea teoriile lui Freud și Jung și noile teorii ale lui Carl Rogers și Abraham Maslow, care nu avuseseră nici un contact cu Investigația privind Educarea Caracterului. De problema dacă personalitatea e consecventă, pur și simplu, nu se ocupase până atunci nimeni.

Dar toate aceste lucruri s-au schimbat când Walter Mischel, pe atunci profesor la Universitatea Stanford, și-a publicat cartea *Personality and Assessment* [*Personalitate și evaluare*], în 1968. Mischel a făcut să fie convingătoare perspectiva situațională, argumentând că oamenii își ajustează felul în care acționează în diferite situații și că adaptabilitatea lor pune limite stricte oricăror previziuni pe care putem să le facem, ca urmare a trăsăturilor individuale. De exemplu, indiferent dacă ești o persoană gălăgioasă ori un om care vorbește puțin, vei deveni oricum tăcut într-o bibliotecă, și chiar și cel mai zgomotos petrecăreț poate fi văzut stând supus la coadă într-un supermarket aglomerat. Deși am putea să-i percepem pe ceilalți pe care-i cunoaștem ca fiind consecvenți, Mischel susține că percepția noastră este o *iluzie*: îi clasificăm pe cei din jurul nostru folosind „prototipuri“ de oameni cam la fel cum folosim clișee și pentru diferite grupuri naționale sau etnice. Odată ce am fixat o persoană ca fiind un „tip“ particular[22], continuăm s-o vedem prin acea lentilă: dacă noi credem despre cineva că e „sentimental și dramatic“, vom potrivi tot ceea ce face

acel individ într-un model „sentimental“, uitând că de multe ori el s-a purtat într-o manieră perfect calmă.

Mulți psihologi sociali și antropologi culturali au îndrăgit poziția lui Mischel, fiindcă aceasta celebrează puterea influenței sociale și reduce rolul personalității în comportament. Ideea situațională s-a generalizat atât de mult în anii 1970, încât, chiar și astăzi, când sunt invitat să vorbesc în țară sau peste hotare, mulți profesioniști din domeniul resurselor umane și psihologi instruiți în acea perioadă rămân surprinși de faptul că menționez personalitatea în prelegerile mele. Nu învățaseră ei că este înșelătoare?

Desigur, situația referitoare la situații era mult mai complexă decât presupuneau cei care căutaseră să excludă personalitatea. În articole independente, publicate în anii 1970 și 1980, psihologi remarcabili – incluzându-i aici pe Kenneth Bowers, Seymour Epstein, David Funder și Daniel Ozer – au evidențiat o problemă destul de jenantă pentru situaționiști. După ce au trecut în revistă câteva studii[23], ei au conchis că situațiile, departe de a fi atotputernice, par să prezică, de fapt, comportamentul oamenilor cam la același nivel la care o face personalitatea. Cu alte cuvinte, oamenii nu sunt ușor de prezis, *oricum* ai încerca: se pare că ne modificăm comportamentul, pentru a veni în întâmpinarea atât a nevoilor noastre interioare, cât și a solicitărilor generate de situațiile în care ne aflăm. Psihologii au început să se întrebe cu privire la încă o posibilitate: în cazul în care corelația dintre trăsăturile de personalitate și acțiunile unei persoane era atât de scăzută – iar predicțiile bazate pe situații nu erau mai bune –, era ceva problematic în legătură cu modul în care interpretam noi corelația?

Robert Abelson, un psiholog de la Yale, susținea

în fața unui coleg poziția situațională, evidențiind faptul că performanța unui atlet se datorează adesea unor „evenimente ciudate și imprevizibile, cum ar fi mingi ajutate de vânt, alergători care alunecă pe porțiuni de noroi, mingi care ricoșează ciudat de pereții terenului...“ Colegul său susținea puterea personalității, argumentând că, indiferent de circumstanțe, era un fapt evident acela că „echipele bune câștigă întotdeauna, [și] chiar și în condiții ciudate [...] jucătorii pricepuți vor trece peste dificultăți mai bine decât jucătorii mediocri [...]“[24].

Pentru a clarifica situația, Abelson a studiat media la bătaie a jucătorilor de baseball – numărul de lovituri pe care le obține un jucător de fiecare dată când se află la bătaie. Jucătorii din liga mare aveau, în 1986, o medie generală de 0,27, în timp ce fiecare jucător avea, în general, o medie a loviturilor de la 0,2 la 0,3 – un interval considerabil. Un jucător cu o medie la bătaie de 0,32, de exemplu, comparat cu un jucător cu o medie de 0,22, avea *o probabilitate cu aproape 50% mai mare* de a obține o lovitură în timp ce se afla o singură dată la bătaie. Așa că Abelson a fost destul de surprins să constate, atunci când a corelat mediile la bătaie cu probabilitatea ca un jucător să lovească mingea la o singură bătaie, că această corelație era doar de 0,11. Desigur, mediile la bătaie descriau priceperea celui care se afla la bătaie, dar erau predictori foarte slabi pentru performanța la o singură bătaie.

Abelson a arătat că această corelație aparent slabă dintre nivelul de pricepere al unei persoane și comportamentul său într-o situație individuală ascunde concordanțele importante pe care le exprimă o persoană pe măsură ce comportamentul ei se

acumulează *de-a lungul timpului* – iar aceste concordanțe contează atunci când încercăm să estimăm comportamentul unui prieten, al unui supraveghetor sau al unui partener. De exemplu, dacă ai doi prieteni a căror „medie la bătaie“ este de 0,22 și 0,32, iar tu te-ai întâlnit cu ei de câteva zeci de ori pe parcursul unui an, prietenul cu media de 0,32 va întârzia cu aproape 50% mai des – o neplăcere semnificativă pentru tine, *dacă nu o recunoști* și nu te obișnuiești cu ea. Astfel, ai putea stabili să te întâlnești cu el în locuri în care-ți este comod să aștepți și să-ți aduci ceva de făcut până când sosește el.

Mai general, o persoană care se comportă ca un „decident aleatoriu“ îl va alege pe cel mai potrivit individ dintre cei doi, pentru o prietenie sau pentru o sarcină, în 50% din timp (numai din întâmplare); dar cineva care a fost doar puțin receptiv ar putea să aleagă persoana care se potrivește mai bine pentru relație, să zicem, în 53% din timp, și pe cea mai puțin potrivită, în 47% din timp. Și pare perfect posibil ca un individ și mai receptiv să-l aleagă pe membrul mai potrivit al perechii în 65% din situații, față de 35% în care nu-l alege.[25] Chiar și oamenii care aleg doar puțin mai bine decât întâmplător pot să beneficieze de avantaje substanțiale în relațiile lor, deoarece vor face acele alegeri mai bune în repetate rânduri, situație după situație, pe tot parcursul vieții.

Unii oameni pot surprinde indicii referitoare la personalitate care altora le scapă. Atunci când observatorii de la Red Sox au luat în considerare ideea să-l recruteze pe Dustin Pedroia, probabil că au strâns toate informațiile cu privire la el pe care le-au putut găsi. Indiciile pe care le-au căutat probabil că au inclus performanțele sale de-a lungul timpului,

reflectate în media sa la bătaie și în alte statistici – și, de asemenea, unele dintre atitudinile sale cu privire la jocul de baseball în general. Potrivit poveștilor din familie, părinții lui Pedroia îi dăduseră o bâtă de baseball și-l lăsaseră să lovească orice, imediat ce învățase să meargă. Pe când era doar un copil[26], prietenii părinților săi, care-l priveau cum lovea, îi admirau priceperea. Majoritatea părinților se află în situația de a le aminti copiilor lor să nu se joace cu bâtele de baseball sau să nu arunce lucrurile prin casă. Pentru Pedroia însă, viața a fost diferită. Așa cum spunea el însuși, exersa aruncând și prinzând mingile de baseball în casă: „Loveam mingea de cărămizi [cele de la șemineu], o prindeam, iar după aceea mă întorceam și o aruncam către mama, care stătea pe canapea. Ea este o atletă atât de bună, încât nu avea nici o problemă să-mi prindă mingea, iar după aceea să mi-o arunce înapoi“. Iar atunci când a dat jos un ceas de pe perete și a rupt o masă, mama sa i-a spus: „Nu te îngrijora pentru ceas sau pentru masă [...] tu continuă să arunci mingea“[27]. Un observator care a luat în serios astfel de informații cu privire la personalitatea sa ar fi putut considera că interesul natural al lui Pedroia în sport, creșterea sa, exersarea asiduă și antrenarea sa de către anumiți antrenori talentați ar fi contribuit, toate, la succesul său de jucător de baseball. Personalitatea lui Pedroia fusese modelată de toate aceste calități, atunci când a ajuns să joace baseball de Ziua Observatorilor, la Universitatea de stat din Arizona.

Un reprezentant al unei echipe naționale care l-a urmărit pe Pedroia jucând în acea zi fatidică mărturisea: „Singurul atu pe care am văzut că-l avea era abilitatea de a lovi mediu. Nu putea să arunce. Nu

alerga. Nu era un jucător de teren mediu în vremea aceea...“ Poate că observatorul de la Red Sox a fost mai pătrunzător de-atât sau poate numai norocul a fost cel care l-a făcut să aleagă atât de bine: Pedroia avea să se ridice de la o echipă de fermă și să joace în liga mare până în 2006. În 2007, a fost numit Debutantul Anului și a ajutat echipa să câștige două campionate mondiale de baseball. În privința faptului dacă observatorul chiar avea cum să știe cât de bun urma să fie Pedroia, același observator național remarca: „Nu pot să cred că cei de la Red Sox sunt atât de deștepți“[28]. Dar putem să ne gândim la observatorii din baseball și la noi, toți ceilalți, ca având o medie la bătaie, atunci când e vorba de evaluarea oamenilor – și a noastră înșine.

La începutul carierei mele, am evitat controversa persoană-situație concentrându-mă, în schimb, pe inteligență și pe deprinderile cognitive (și pe stările emoționale). Walter Mischel – care a evidențiat inconsecvența oamenilor – a recunoscut că intelectul, cunoștințele și capacitățile mentale sunt părți relativ stabile ale personalității.[29] Suntem parțial inconsecvenți, argumenta el, deoarece ne folosim inteligența *pentru a ne da seama ce avem de făcut într-un context dat*. Cu toate acestea, pe măsură ce continua dezbaterea, s-a dezvoltat un consens, potrivit căruia oamenii își exprimă multe alte aspecte ale personalității lor în cadrul situațiilor, în moduri consecvent semnificative – sociabilitatea lor, conștiinciozitatea, optimismul și multe altele. Această soluție a deschis calea unei posibile inteligențe referitoare la personalitate, dar ce raționamente ar fi putut implica ea?

Psihologii separă, în mare parte, gândirea noastră

cu privire la personalitate, așa cum au procedat și filosofii dinaintea lor: vorbesc de „cunoaștere de sine“, atunci când facem raționamente cu privire la noi înșine, de „cititul oamenilor“, atunci când îi observăm pe alții, sau de ajungere la propriul „sine optim“, atunci când evoluăm bine în viață; și mai există, de asemenea, „psihologia personalității“ însăși, un domeniu ce se concentrează asupra modului în care funcționează sistemul nostru mintal în ansamblu.

În vara anului 2007, mă întrebam ce înseamnă să fii „deștept“ în privința personalității. În săptămânile dinainte, îmi tot bătusem capul cu trei concepte pe care eu le vedeam cumva înrudite: unul se referea la autocunoaștere, al doilea se referea la modul în care funcționează personalitatea, iar cel de-al treilea se referea la trăsăturile persoanelor „înalt-funcționale“. Într-o dimineață, am ajuns să realizez că, pentru a ne înțelege pe noi înșine, pentru a-i percepe cu exactitate pe alții și pentru o stare de bine, am putea să ne inspirăm doar dintr-o serie de metode empirice de zi cu zi, cu privire la modul în care funcționează personalitatea – iar oamenii probabil că sunt diferiți în ceea ce privește abilitatea lor de a folosi aceste reguli. Dacă există o astfel de capacitate mentală – acea combinație dintre cunoașterea de sine, înțelegerea oamenilor și buna funcționare –, atunci, probabil, gânditorii care au studiat acele domenii diferite se inspirau cu toții din aceeași abilitate evoluată de a gândi; probabil că toți se inspirau din inteligența personală.

Am început să schițez o teorie a inteligenței personale. Termenul însuși[30] a fost folosit ocazional, în ultimul secol – „Inteligența personală“ apărea ca titlu al unei rubrici dintr-o revistă, ce urmărea sosirile și

plecările persoanelor notabile și ca referire la scorul de IQ individual (tradițional) al unei persoane. Psihologul Howard Gardner, de la Harvard, a propus o formă de inteligență intrapersonală, pe care a asociat-o cu una interpersonală.[31] Cel puțin câțiva cercetători au scurtat termenul lui Gardner de la „intrapersonală“ la „inteligență personală“, atunci când au scris despre acest lucru.[32] Iar Imrich Ruisel, de la Institutul de Științe Psihologice Experimentale din Slovacia, lărgind termenul lui Gardner, l-a folosit pentru a se referi la un „metaintelect“ – o conștientizare introspectivă simultană a personalității și a inteligenței cuiva.[33] Dar ceea ce aveam eu în minte era diferit de aceste idei timpurii. Inteligența personală pe care am conceput-o eu – centrată pe personalitate – nu fusese încă descrisă ori explorată cu o măsurătoare psihologică validă, care să poată verifica dacă un astfel de grup coerent de deprinderi există în realitate. Părea să fie momentul potrivit pentru a-i aplica în mod ferm acestei noi concepții eticheta de „inteligență personală“.

Din direcția empirică, am descoperit sugestii că o inteligență de acest fel ar putea exista. Într-un raport din 1948, un oarecare J. Wedeck[34] sperase să înțeleagă dacă există o abilitate de a-i înțelege pe oameni, diferită de inteligența generală a lui Charles Spearman. Wedeck a administrat o serie de întrebări unui număr de 203 adolescenți – inclusiv întrebări care aveau legătură cu inteligența personală (așa cum o văd eu astăzi). Participanții au încercat să aprecieze trăsăturile de personalitate a patruzeci de oameni, pe baza fotografiilor acelora – insensibil? ascet? conștient de sine? – și, într-o altă parte a chestionarului, au încercat să estimeze personalitatea oamenilor din

descrieri ale acestora așternute pe hârtie. Constatările au fost puțin confuze, dar Wedeck credea că ele sunt o dovadă pentru „psi (Ψ)“ – o abilitate de a gândi psihologic, potențial diferită de inteligența generală. Un studiu mai recent, realizat de Neil Christiansen și colegii săi de la Universitatea Centrală din Michigan, au identificat o „inteligență dispozițională“, referitoare la felul în care oamenii înțeleg semnificația trăsăturilor de personalitate; ei au descoperit dovezi clare de diferențe individuale semnificative cu privire la modul în care oamenii rațonează în acest domeniu. Împreună, cele două studii mi-au sugerat c-ar putea să existe o astfel de abilitate, cum este inteligența personală.

Le-am expus din nou teoria mea colegilor David R. Caruso, de la Yale, și A.T. (Abigail) Panter, de la Laboratorul Psihometric Thurstone al Universității din Carolina de Nord, și am apreciat c-ar putea să existe interes din partea lor pentru a explora inteligența personală. Am fost încântat, când amândoi au vrut să mi se alăture, pentru a testa și a perfecționa în continuare teoria mea. Am discutat ideea și cu Peter Salovey, cu care am lucrat îndeaproape la inteligența emoțională.[35] Eu, David și Abigail am început să traducem diferitele arii de raționament relevante din punctul de vedere al personalității în întrebări de testare, care probabil că puteau măsura înțelegerea oamenilor cu privire la acest domeniu. Am reușit să generăm întrebări în câteva domenii diferite de raționament cu privire la personalitate – din care ofer exemple în această carte. Dar, și mai important, folosind testul pe care l-am elaborat, am putut să ne susținem conceptul de abilitate mentală.

Încă de la începutul acestei cărți, voi examina un

secol de studii cu privire la inteligență și voi explica felul în care cercetătorii identifică o nouă inteligență, voi descrie câteva exemple de inteligență care i-au intrigat pe psihologi și voi arăta cum raționamentele cu privire la personalitate se potrivesc cu ceea ce știm despre abilitățile mentale. Voi descrie adesea exemple de cazuri, pentru a ilustra felul în care au loc raționamentele cu privire la personalitate în contexte de viață reale, astfel încât să asociem știința cu experiența cotidiană.

Teoria inteligenței personale pe care o folosesc eu sugerează că există numeroase domenii ale raționamentului care sunt esențiale pentru înțelegerea personalității. Capitolele centrale ale cărții se referă la aceste domenii. Pentru început, fiecare dintre noi identifică și strânge informații despre sine și despre alții. Voi lua în discuție cele mai utile indicii pentru personalitate pe care le-au identificat psihologii până în prezent. Dar strângerea informațiilor este doar începutul înțelegerii cuiva; combinăm, de asemenea, informațiile într-o reprezentare mai completă a individului: înțelegem că, dacă o persoană este foarte sociabilă, de exemplu, probabil că este și plină de viață și-i place să-și asume unele riscuri. Pentru a ne înțelege pe noi înșine, folosim multe dintre aceleași principii pe care le folosim pentru a-i înțelege pe alți oameni, dar există unele diferențe, totuși, atunci când vine vorba de autoînțelegere, așa cum, de asemenea, voi arăta. De exemplu, obținem feedback despre noi înșine, iar atunci când îl obținem, *simțim* judecățile care se fac despre noi; aceste evaluări conțin informațiile esențiale despre care am vorbit mai devreme, care ne deranjează, ne atrag atenția, iar uneori ne perturbă

echilibrul. Oamenii cu un nivel înalt de „IP“ (cum o numesc uneori) elaborează reguli pentru a-și înțelege propriile nevoi și stiluri, iar atunci când fac alegeri, ei își iau în calcul propriile calități personale.

În ultimele capitole ale cărții, voi examina modul în care se dezvoltă inteligența personală. Cei mai mulți dintre noi înțeleg deja câte ceva despre trăsături și despre evaluarea celorlalți oameni până când ajungem în școala generală, învățăm să apreciem ce gândesc oamenii și continuăm să învățăm mai multe, pe măsură ce creștem. Anumiți adulți folosesc practici de învățare despre personalitate pe tot parcursul vieții, îmbunătățindu-și viața prin stabilirea de planuri coerente, autodirecționate. În cele din urmă, la sfârșit, voi examina modul în care inteligența personală contribuie la societate și modul în care societatea poate, în schimb, să ne sprijine abilitățile, oferind educație în ceea ce privește personalitatea. Și voi confirma însemnătatea inteligenței personale acasă, la serviciu și în relațiile noastre sociale.

Unii dintre noi vor examina inteligența personală în calitate de spectatori curioși: o avem la un nivel suficient sau nu simțim nevoia s-o dezvoltăm mai mult – fiecare dintre noi are propriul profil și propriile forțe. Totuși, chiar dacă nu ne interesează să ne dezvoltăm noi înșine abilitatea, faptul că suntem capabili să-i recunoaștem modul de operare la oamenii din jurul nostru ne poate ajuta să apreciem mai bine capacitățile umane și să-i respectăm pe cei care sunt buni în acest domeniu. Unii dintre noi pot spera să-și îmbunătățească propria gândire în ceea ce privește personalitatea, prin intermediul numeroaselor descoperiri ale cercetărilor și ale studiilor de caz pe care le voi relata. În opinia mea,

una dintre cele mai bune modalități de a ne înțelege pe noi înșine și pe alții este să asimilăm lecțiile psihologilor care au studiat acest domeniu în ultimele decenii, precum și să ne gândim la exemplele care ilustrează unele dintre principiile raționamentului în acest domeniu. Nu contează cine ești și ce te-a făcut să ajungi la această carte; sper că mi te vei alătura, ca să ne uităm împreună la modul în care se raționează cu privire la oameni. Ceea ce-mi doresc este să te simți îmbogățit, văzând felul în care ne folosim, cu toții, de inteligența personală, pentru a ne gândi la noi înșine și la alții și că vei ajunge să apreciezi într-un nou mod acest set de abilități.

Inteligența personală

Domenii ale rezolvării de probleme, cu exemple concrete

Identificarea informațiilor cu privire la personalitate
- Citirea personalității după fizionomie
- Cunoașterea modului de utilizare a introspecției

Formarea modelelor de personalitate
- Etichetarea trăsăturilor, la noi și la alții
- Înțelegerea motivațiilor și a intențiilor
- Recunoașterea gândirii defensive

Ghidarea alegerilor personale cu ajutorul conștiinței interioare
- Descoperirea intereselor personale
- Luarea deciziilor, având în vedere propria personalitate

Sistematizarea planurilor și a obiectivelor
- Găsirea unei direcții de viață satisfăcătoare
- Coordonarea planurilor noastre de viață, astfel încât să se potrivească cu așteptările sociale
- Găsirea unor teme semnificative în viața noastră

O privire de ansamblu asupra Teoriei Inteligenței Personale. Inteligența generală este împărțită în patru domenii interrelaționate de rezolvare de probleme: identificarea informațiilor, formarea de modele, ghidarea alegerilor personale și

sistematizarea planurilor. În schimb, fiecare domeniu este alcătuit din probleme de rezolvat mai specifice, dintre care câteva exemple apar în enumerările cu buline.

---

[1] Vezi A.L. Blumenthal, „A reappraisal of Wilhelm Wundt“ [„O reconsiderare a lui Wilhelm Wundt“], în *American Psychologist*, 30, 1975, pp. 1081–1088. Activitatea din laboratorul lui Wundt este descrisă și în Robert M. Farr, „Wilhelm Wundt (1832–1920) and the origins of psychology as an experimental and social science“ [„Wilhelm Wundt [1832–1920] și originile psihologiei ca știință experimentală și socială“], în *British Journal of Social Psychology*, 22, 1983, pp. 289–301.

[2] Vezi Wundt, 1897, pp. 26 *sq.*

[3] Un exemplu al faptului că Jung a împrumutat și adaptat una dintre tradițiile yoghine este descris în H.G. Coward, „Jung and Kundalini“ [„Jung și Kundalini“], în *The Journal of Analytical Psychology*, 30, 1985, pp. 379–392. Mai multe despre marii teoreticieni pot fi găsite în Hall și Lindzey, 1957.

[4] Recomandările lor au apărut la începutul secțiunii „Some reflections on current personality theory“ [„Câteva reflecții asupra teoriei curente a personalității“], din Hall și Lindzey, 1957, pp. 550 *sq.* Afirmația este elaborată și mai mult în ediția din 1978.

[5] Vezi controversele cu privire la reprimare în K.S. Bowers și P. Farvolden, „Revisiting a century-old Freudian slip – from suggestion disavowed to the truth repressed“ [„Reevaluarea unei omisiuni freudiene vechi de un secol – de la sugestia dezavuată la adevărul reprimat“], în *Psychological Bulletin*, 119, 1996, pp. 355–380. Și mai general, pentru mai multe teoretizări în domeniu, vezi L. de Jong, „From theory construction to deconstruction: The many modalities of theorizing in psychology“ [„De la construcția la deconstrucția teoriei: Numeroasele modalități de a teoretiza în psihologie“], în *Theory & Psychology*, 20, 2010, pp. 745–763.

[6] Vezi J. Kidder, „Acknowledgements of equals: Hobbes's Ninth Law of Nature“ [„Recunoașterea egalilor. A Noua Lege a Naturii a lui

Hobbes"], în *The Philosophical Quarterly*, 33, 1983, pp. 133–146. Îndoielile lui Hobbes cu privire la egalitate se află la pp. 133–134.

[7] Această afirmație și aceea că nu este cu nimic mai bun decât ceilalți sunt din Cartea 1, paragraful 2, din *Confesiunile* lui Jean-Jacques Rousseau (lucrarea originală din 1782), editor D. Widger, 2006 (preluate de la adresa: http://www.gutenberg.org/files/3913/3913-h/3913-h.htm).

[8] Ambele pasaje sunt din paragraful al treilea al discursului de acceptare de către Dalai Lama a Premiului Nobel pentru Pace, conferit în 1989 (preluate de la adresa: http://www.dalailama.com/messages/acceptance-speeches/nobel-peace-prize).

[9] Numeroasele și diferitele tipuri de yoga și de practicanți yoga sunt rezumate în Smith, 1991, p. 28. O descriere mai amplă poate fi găsită la pp. 29–50. Învățăturile *Jnana* sunt descrise la p. 31; *Bhakti* este descrisă la pp. 34–35. *Atman* în calitate de sine este descris în Hopkins, 1971, pp. 37–39.

[10] Așa cum sunt descriși în A. Thomas, S. Chess și H.G. Birch, „The origin of personality" [„Originea personalității"], în *Scientific American*, 1970, pp. 102–109.

[11] Comentarii de felul acesta ne-au fost transmise de la filosofii lumii antice. Pentru o serie de învățături ale lor, vezi J.D. Mayer, S.C. Lin și M. Korogodsky, „Exploring the universality of personality judgments: Evidence from the Great Transformation, 1000 BCE–200 BCE" [„Explorarea universalității în evaluarea personalității. Dovezi din Marea Transformare, 1000–200 î.Hr."], în *Review of General Psychology*, 15, 2011, pp. 65–76.

[12] Recunosc: atunci când pretind că putem observa cu exactitate o altă persoană, acea persoană, de exemplu, poate să se comporte față de mine diferit față de felul în care se comportă față de altcineva. Când observ un individ, persoana pe care o văd poate să fie diferită de felul în care este aceeași persoană cu alții și diferită de felul în care este pe dinăuntru. Cu toate astea, privesc fiecare persoană ca deținând propria constelație unică de calități interioare și de stiluri interpersonale, iar aceste calități pot fi cunoscute, în principiu, într-un anumit grad (fie că știu bine, din

experiență, cum este acea persoană, fie că nu).

[13] Ambele pasaje sunt din R.S. Crane, „The Concept of plot and the plot of Tom Jones“ [„Conceptul de intrigă și intriga din *Tom Jones*“], *apud* Crane, 1952, p. 621.

[14] Lucrările lor cu privire la emoțiile din narațiuni au apărut în W.G. Lehnert, M.G. Dyer, P.N. Johnson, C.J. Yang și S. Harley, „BORIS – An experiment in in-depth understanding of narratives“ [„BORIS – Un experiment de înțelegere în profunzime a narațiunilor“], în *Artificial Intelligence*, 20, 1983, pp. 15–62 și în M.G. Dyer, „The role of affect in narratives“ [„Rolul afectului în narațiuni“], în *Cognitive Science*, 7, 1983, pp. 211–242.

[15] Exemplul apare în articolul „The role of affect in narratives“ (vezi nota precedentă), p. 220.

[16] Povestea recrutării lui Pedroia de la Universitatea de Stat din Arizona în liga mare este relatată în Pedroia și Delaney, 2008, pp. 77–78.

[17] O parte a întinderii acestuia este descrisă în C.A. Cunningham, „A certain and reasoned art: The rise and fall of character education in America [O anumită artă bine gândită. Înălțarea și decăderea educării caracterelor în America], în Lapsley și Power, 2005, pp. 183–184.

[18] Așa cum este descris în Kenyon, 1979, p. 36.

[19] Vorbind despre așteptări nerealiste cu privire la corelația dintre teste și comportament, rezonez cu lucrarea lui W. Mischel, *Personality and Assessment*, 1968 (vezi p. 20). Mi se pare la fel de probabil ca respectivul coeficient de corelație să fi fost atât de nou încât, pe parcursul acelui deceniu, să fi existat puține așteptări, de orice fel, cu privire la predicția comportamentului pe baza trăsăturilor, dar acel 0,30, știind puțin sau nimic despre intervalul de la zero la unu, a părut, pur și simplu, mic.

[20] Corelația de aproximativ 0,30 este discutată în Hartshorne și May, 1928, p. 383 (*apud* Mischel, 1968, p. 24).

[21] Ideea că efectele ar fi fost neglijabile a fost exprimată în H. Hartshorne, „Sociological implications of the character education inquiry“ [„Implicațiile sociologice ale Investigației privind educarea caracterului“], în *American Journal of Sociology*, 36,

1930, pp. 251–262. Autorul unuia dintre rapoarte scria, cu privire la proiect: „Nu există nici o dovadă a nici unei trăsături a bunătății sau a caracterului, dacă ceea ce se înțelege prin bunătate sau caracter este doar ceea ce poate fi observat sau măsurat prin conduită“ (vezi C.A. Cunningham, „A certain and reasoned art“, p. 186).

[22] Pentru ideea potrivit căreia oamenii îi percep pe alții în conformitate cu prototipurile, vezi N. Cantor și W. Mischel, „Traits as prototypes: Effects on recognition memory“ [„Trăsăturile ca prototipuri. Efecte asupra memoriei de recunoaștere“], în *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 1977, pp. 38–48.

[23] Aceste treceri în revistă au estimat influența situațiilor asupra comportamentului oamenilor aproximativ la același nivel cu influența personalității. Probabil că primul articol care a făcut această comparație a fost K. Bowers, „Situationism in psychology: An analysis and a critique“ [„Situaționismul în psihologie. O analiză și o critică“], în *Psychological Review*, 80, 1973, pp. 307–336 (vezi Tabelul 1). Alte contribuții esențiale pentru discuție au inclus articolele scrise de D.C. Funder și D.J. Ozer, „Behavior as a function of the situation“ [„Comportamentul ca funcție a situației“], în *Journal of Personality and Social Psychology*, 44, 1983, pp. 107–112 și S. Epstein și E.J. O'Brien, „The person-situation debate in historical and current perspective“ [„Dezbaterea persoană/situație din perspectivă istorică și curentă“], în *Psychological Bulletin*, 98, 1985, pp. 513–537.

[24] Vezi R.P. Abelson, „A variance explanation paradox: When a little is a lot“ [„Un paradox al explicării variației. Când puțin este o mulțime“], în *Psychological Bulletin*, 97, 1985, pp. 129–133

[25] Nu există nici o estimare cercetată temeinic pe care s-o fi găsit eu și care să se refere în mod specific la cât de exactă este alegerea celei mai bune persoane din două pentru o anumită sarcină sau relație. Iată care este baza pentru sugestia mea că procentele pot ajunge până la 65% față de 35%.

Din câte știu eu, nu există cercetări care să se refere direct la cât de bine pot acționa oamenii pentru a face „alegerea mai bună“ a

uneia din două persoane, așa încât aceste cifre reprezintă o presupunere informată. Diferența de 65% față de 35%, pe care o susțin în text, reprezintă o conversie a corelației de 0,30% dintre alegerea unui observator și rezultatul dorit, așa cum voi explica spre sfârșitul acestei note.

Am ales corelația de 0,30, deoarece corelațiile dintre 0,30 și 0,40 reprezintă relația descoperită adesea între trăsături (atunci când sunt măsurate prin teste) și comportamente. O corelație de aproximativ 0,30 (mai exact, 0,33) descrie, de asemenea, nivelul aproximativ la care intervievații, folosind propriul stil preferat de chestionare, pot să prezică succesul unui candidat la un post. Mi se pare plauzibil că aceeași corelație de aproximativ 0,30 ar putea să descrie exemplul cu „realizarea de alegeri mai bune", pe care l-am prezentat, pentru care un decident trebuie să compare diferențele dintre cei doi oameni, iar pe baza acelor diferențe (care probabil că prezintă o multivarianță normală) să estimeze care dintre candidați este alegerea mai bună. Estimarea mea este în mod necesar aproximativă și-i invit pe ceilalți care sunt interesați în această problemă să aducă îmbunătățiri acestei prelucrări inițiale.

Referințele relevante cu privire la corelația de la 0,30 la 0,40 dintre trăsături și comportament sunt trecute în revistă în Capitolul 4; vezi în special Funder, 2013, pp. 114–115. Corelația de 0,33 dintre interviurile nestructurate și performanța în muncă (unul dintre numeroasele rezultate) este prezentată în M.A. McDaniel, D.L. Whetzel, F.L. Schmidt și S.D. Maurer, „The validity of employment interviews: A comprehensive review and meta-analysis" [„Valabilitatea interviurilor de angajare. O cuprinzătoare trecere în revistă și meta-analiză"], în *Journal of Applied Psychology*, 79, 1994, pp. 599–616.

Pentru a converti corelația de 0,30 în rezultate pentru luarea de decizii exprimate în procente, am folosit Afișarea Mărimii Efectului Binomial (*Binomial Effect Size Display* – BESD). Pe baza corelației de 0,30, am folosit calculul 0,30/2 x 100 = 15 sau 50 +/– 15, adică 65 și 35, pentru celulele relevante din tabel. Metoda este descrisă în R. Rosenthal și D.B. Rubin, „A simple, general purpose

display of magnitude of experimental effect“ [„O expunere simplă, general-valabilă, a magnitudinii efectului experimental“], în *Journal of Educational Psychology*, 74, 1982, pp. 166–169. În esență, am construit un tabel de 2 (indiciul personalității membrului din pereche care indică selectarea) x 2 (alegerea membrului din pereche care chiar duce la un rezultat mai bun), așa cum se vede mai jos și se citește pe coloana „rezultat mai bun“, ignorând restul, pentru a ajunge la rata de succes de 65–35%.

		Alegerea membrului din pereche care chiar duce la un...		
		Rezultat mai prost	Rezultat mai bun	Total general
Indiciul cu privire la personalitatea membrului din pereche indică faptul că selectarea este o...	Alegere mai bună	35	65	100
	Alegere mai proastă	65	35	100
Total general		100	100	200

[26] Potrivit poveștilor de familie, prietenii familiei Pedroia remarcau: „Uau, fiul tău e chiar bun!“ (vezi Pedroia și Delaney, 2008, p. 10).

[27] *Ibidem*, p. 24

[28] *Ibidem*, pp. 4–5

[29] Mischel observa: „Corelațiile dintre situații au tendința să fie cele mai mari pentru funcțiile cognitive și intelectuale [...] A fost demonstrată o stabilitate considerabilă, de-a lungul timpului, pentru anumite domenii și, din nou, în special pentru dimensiuni care se referă la abilități și pentru dimensiuni cognitive“ (Mischel, 1968, p. 36).

[30] Utilizarea timpurie a sintagmei „inteligență personală“ a inclus articole din reviste sau caracteristici ale unor persoane remarcabile. Vezi, de exemplu, articolul nesemnat „General Jackson and the clerk“ [„Generalul Jackson și copistul“], în *New*

Hampshire Patriot & State Gazette, 27 februarie 1851, p. 4 și A.H. Guernsey, „Editor's table" („Editorial"), în *Harper's New Monthly Magazine*, iulie 1857. Folosirea termenului de inteligență personală ca reflectare a unor aspecte ale IQ-ului tradițional al unui individ a fost realizată de S. Thorne în *The Theory of Intelligence: A Sensory-Rational View* [*Teoria inteligenței. O viziune senzorial-rațională*], Springfield (Illinois), Charles C. Thomas, 1990.

[31] Gardner descrie inteligența intrapersonală ca pe un amestec de discernământ emoțional și identitate; el pune accent pe abilitățile care au legătură cu emoțiile (p. 239) și se referă la identitate de mai multe ori în cuprinsul capitolului. Inteligența sa intrapersonală se concentra pe recunoașterea diferențelor (p. 239) și se extindea în înțelegerea legilor sociale și culturale (p. 251). Vezi H. Gardner, *Frames of Mind: The Theory of Multiple Intelligences* [*Stările de spirit. Teoria inteligențelor multiple* – ed. a X-a, aniversară], New York, Basic Books, 1993.

[32] Park și Park fac referire la lucrarea lui Gardner și, prin intermediul ei, își introduc propria extindere a ideii în relație cu teoria evoluționistă și cu potențialele sale aplicații în psihiatrie: L.C. Park și T.J. Park, *Personal Intelligence* [*Inteligența personală*], în McCallum și Piper, 1997, pp. 133–167.

[33] Ruisel a folosit termenul pentru a descrie lucrările despre „reflexivitate", o reprezentare cognitivă a sinelui, în I. Ruisel, „From academic and personal intelligence to wisdom" [„De la inteligența academică și personală la înțelepciune"], în *Studia Psychologica*, 36, 1994, pp. 137–152, și după aceea, din nou, ca o teorie așezată cu privire la un tip de inteligență, în I. Ruisel, „Implicit theories of intelligence in adolescents" [„Teorii implicite ale inteligenței la adolescenți"], în *Studia Psychologica*, 38 (1–2), 1996, pp. 23–34.

[34] N-am putut să descopăr nici o informație despre Wedeck, în afara acestui singur studiu publicat: J. Wedeck, „The relationship between personality and «psychological ability»" [„Relația dintre personalitate și «capacitatea psihologică»"], în *British Journal of Psychology*, 37, 1947, pp. 133–151.

[35] La scurt timp după conversația noastră, Peter a devenit administratorul, iar în prezent este rectorul Universității Yale.

1
Ce este inteligența personală?

Într-una din zilele vieții noastre, am putea trece pe lângă un grup de bărbați în costume sportive, mergând către sala de sport din apropiere și făcând glume despre baseball. Alți oameni, de pe același trotuar, parcă nu vor să stea de vorbă cu nimeni, până când nu-și vor fi băut prima ceașcă de cafea. Există oameni sociabili, pe care-i întâlnim în timpul navetei către serviciu și care se opresc și intră în vorbă cu oricine-i ascultă, și oameni mai puțin sociabili, care trec pe lângă noi uitându-se drept înainte. La serviciu, primim un e-mail greu de înțeles de la o colegă de birou care are probleme în a se exprima – vorbim cu ea, ca să aflăm de ce are nevoie. Atunci când ne luăm mâncarea pentru masa de prânz, mergem la casa de marcat, unde patronul știe pe dinafară cele mai multe nume și comenzi ale clienților săi. După-amiază, negociem o programare cu o clientă pe care o vom cunoaște, întrebându-ne dacă e căsătorită și dacă are copii. Până când ne împachetăm lucrurile personale și ne îndreptăm către casă, pentru cină, am răspuns la nenumărate personalități și am jonglat cu ele, și vor mai fi și altele, într-o manieră ușor distantă, ca și cum am discuta despre personajele de la știrile zilei: un actor care l-a criticat pe partenerul de scenă și a fost dat afară din spectacol sau un jucător de baseball care a inițiat o campanie caritabilă.

Mai târziu, în timp ce adormim, ne gândim la toți acești oameni și putem să ne gândim și la noi – ce am făcut bine sau ce am fi putut face mai bine, de ce au

acționat oamenii în modurile în care au acționat și ce ar putea să facă ei mai departe. Și totul continuă: dacă ne-am trezi peste câteva ore, pentru scurt timp, și am zări lumina de la casa de peste drum, am putea să ne întrebăm: „De ce sunt treji atât de târziu?“ Nu ne putem împiedica să fim atât de iscoditori. Suntem curioși în mod natural cu privire la ce fac oamenii.

Curiozitatea noastră nu e întâmplătoare. Am evoluat în așa fel încât să încercăm să ne înțelegem unii pe alții, ca să anticipăm, astfel, cum ar putea să se comporte ceilalți. Și, pentru a-i înțelege pe ceilalți, ne inspirăm din capacitatea noastră unică de a raționa cu privire la personalitate, o abilitate care este moștenirea trecutului nostru evoluționist și îmbogățită de învățarea cotidiană. Abilitatea noastră de a raționa în acest fel servește ca un sistem interior de ghidare, ajutându-ne să navigăm printre oamenii și situațiile pe care le întâlnim și să ne atingem scopurile în viață, indiferent dacă acestea înseamnă să ne găsim un partener cu care să luăm masa de prânz ori o direcție mai plină de inspirație în propria viață. Iar unii oameni sunt deosebit de talentați, atunci când e vorba de înțelegerea personalităților. Ideea că oamenii sunt diferiți în ceea ce privește abilitatea de a se înțelege unul pe altul nu e nouă, dar tipul de inteligență pe care-l voi descrie oferă o explicație cu privire la motivul pentru care ne gândim la alți oameni și la felul în care ne gândim bine la alții, iar acestea reunesc un set divers de constatări din psihologia personalității, care nu au fost examinate împreună înainte – și, în unele cazuri, nici măcar nu au fost privite ca având legătură. De exemplu, rapoartele științifice indică faptul că oamenii diferă în ceea ce privește anumite abilități, cum ar fi

interpretarea fizionomiei, judecarea trăsăturilor și a motivațiilor și demonstrarea autocunoașterii. Pe parcursul acestei cărți, susțin că aceste abilități – deși pot părea diferite – apar, în cea mai mare parte, dintr-o abilitate comună. Eu numesc această abilitate „inteligență personală".

„Inteligența personală", așa cum o înțeleg eu aici, este o prescurtare pentru inteligența cu privire la personalitate și, pentru a releva ideea, voi începe cu o privire asupra unor perspective mai generale asupra inteligenței, din zilele noastre. Voi folosi termenul „abilitate mentală" pentru a mă referi la capacitatea unui individ de a duce la îndeplinire o anumită sarcină psihologică, de exemplu să definească un cuvânt sau să completeze un careu de cuvinte încrucișate. O formă de inteligență reprezintă un grup de abilități înrudite – capacitatea mentală a unei persoane de a rezolva corect un set larg de probleme înrudite, de un anumit tip, pe care societatea noastră le recunoaște ca fiind importante.[36] Oamenii de știință consideră că aceste abilități alcătuiesc o formă de inteligență, atunci când problemele implicate sunt valorizate, atunci când numai anumiți indivizi pot să le rezolve în mod fiabil și atunci când abilitatea duce la o realizare specifică. De exemplu, forma de inteligență numită „înțelegere verbală" contribuie la o gamă foarte largă de abilități, de la înțelegerea definițiilor cuvintelor individuale până la recunoașterea sensului unui fragment scris: inteligența verbală ne ajută să comunicăm clar unii cu alții și, făcând acest lucru, ne ajută să realizăm sarcini care variază de la a-i trimite un mesaj-text unui prieten la comunicarea cu membrii echipei noastre la serviciu. Prin contrast, abilitatea noastră de a ne

aminti cuvinte fără sens dintr-o listă aleasă aleatoriu este o realizare mai limitată – e posibil să fie una dintre numeroasele abilități care contribuie la inteligența verbală –, dar este insuficient de semnificativă pentru a fi considerată o formă de inteligență prin ea însăși.[37]

Pentru a identifica un anumit tip specific de inteligență, cercetătorii analizează cu atenție ceea ce fac ființele umane într-un anumit cadru, iar după aceea, încearcă să identifice abilitățile care au caracteristici comune. Pentru înțelegerea verbală, abilitățile includ cunoașterea cuvintelor (vocabular), înțelegerea propozițiilor și anumite forme de raționament logic. Pentru a o identifica pe aceasta, sau orice altă formă de inteligență, oamenii de știință se angajează într-un proces care seamănă foarte mult cu ingineria inversă: ei se uită la problemele pe care le rezolvă oamenii, iar apoi încearcă să-și dea seama care sunt abilitățile necesare, pentru a găsi soluția corectă.

Printre cele mai de succes investigații[38] cu privire la modul în care oamenii rezolvă probleme a fost analiza lui Alfred Binet, din 1905, despre felul în care se descurcă bine anumiți elevi la școală. În 1904, guvernul francez a numit o comisie de educatori și oameni de știință, care să elaboreze un mijloc obiectiv de a-i diferenția pe elevii care puteau învăța în sistemul național de învățământ de cei care erau, așa cum se spunea în acea perioadă, „subnormali din punct de vedere mental“ și aveau nevoie de ajutor special.[39] Binet a fost numit membru al comisiei și a fost unul dintre cei care s-a ocupat de sarcina transmisă de guvern.[40]

Binet a dedus din observațiile sale asupra claselor

că elevii care aveau succes, printre alte abilități, erau atenți, urmau instrucțiunile, îi imitau pe alții, înțelegeau limbajul și-și aminteau ceea ce învățaseră. Pentru a vedea dacă acestea sunt ingredientele esențiale pentru reușita școlară, Binet împreună cu colegul său Theodore Simon au creat un test mental cu întrebări care evaluau abilitățile copilului de a acționa în aceste domenii. Versiunea din 1905 a testului lui Binet și Simon[41], de exemplu, conținea un set de întrebări pentru care un examinator al testului îi cerea unui copil: „Fă ce fac eu“. După aceea, examinatorul își lovea palmele una de alta, le ridica în aer și-și ridica piciorul. În cazul în care urma instrucțiunile și imita acțiunile, copilul trecea partea respectivă a testului. Pentru o altă parte a testului, examinatorul punea întrebări cum ar fi: „Unde se află capul tău?“, „Unde se află nasul tău?“ și „Unde se află sprâncenele tale?“ – și-i cerea copilului să i le arate. Examinatorul evalua în mod specific vocabularul, cerând definiții ale cuvintelor („Ce este un câine?“), și evalua memoria, cerându-i copilului să repete propoziții de diferite lungimi.

Testul lui Binet prezicea, într-adevăr, care elevi aveau să se descurce bine la școală, indicând faptul că analizase cu succes un set central de abilități necesare pentru a avea realizări în acel cadru. Unii critici au arătat însă că instrumentul lui Binet era dominat de itemi care necesitau ca elevii examinați să înțeleagă cuvintele și limba; și includea doar câteva întrebări care investigau gândirea vizuală și spațială, ca să nu mai vorbim de întrebări despre comportamentul social al copiilor. Cu toate acestea, Binet și Simon au realizat un progres remarcabil, dar unul care doar a început să evalueze inteligența. Având beneficiul

privirii retrospective, cercetătorii ar putea descrie aria abilităților pe care le-au evaluat aceste măsurări timpurii ca fiind concentrate pe inteligența logico-verbală.

În timp ce Binet își elabora testele, Charles Spearman, care în 1906 avea să devină primul profesor de psihologie de la Universitatea din Londra, publica un articol științific, susținând că era totuși posibil să existe o inteligență *generală*; Spearman le administrase propriile sale teste mentale elevilor și observase cum cei mai străluciți dintre ei puteau să răspundă corect la majoritatea întrebărilor, în timp ce altora, cu dizabilități intelectuale, le era dificil să răspundă la aproape toate întrebările testului. Dacă Spearman avea dreptate cu faptul că abilitățile diferite de rezolvare de probleme ale unei anumite persoane sunt toate ridicate, toate scăzute sau toate la mijloc, atunci testul lui Binet putea fi un indicator adecvat pentru inteligența generală, deși se concentra mai ales pe raționamentul verbal, deoarece IQ-ul verbal al unei persoane ar reflecta și celelalte abilități mentale ale acesteia. Observația lui Spearman era, în general vorbind, corectă, și chiar și astăzi cercetătorii privesc inteligența logico-verbală, chiar și prin ea însăși, ca fiind înalt-predictivă pentru notele unui elev la școală, precum și predictivă pentru succesul unei persoane la locul de muncă.[42]

Deși Spearman considera inteligența ca fiind în mare parte generală[43], alți cercetători ai vremii au observat că mulți oameni sunt mai buni decât alții în anumite domenii ale rezolvării de probleme. În 1920, un alt expert în inteligență, E.L. Thorndike, conchidea, pe baza studiilor sale: „Faptul principal este că inteligența nu este un singur lucru, ci mai multe“[44].

Dacă există mai multe forme de inteligență, atunci ce se află dincolo de IQ-ul verbal? Scriind în *Harper's Monthly* despre virtuțile studierii oamenilor care rezolvă probleme, Thorndike și-a prezentat ideea de inteligență socială ca fiind „...abilitatea de a se înțelege și descurca în relațiile cu bărbații și femeile, cu băieții și fetele – de a acționa cu înțelepciune în relațiile umane"[45]. Această formă de inteligență, continua el, „se arată din plin [...] pe terenul de joacă, în barăci, în fabrici și în magazine..." – și-și face debutul „de la creșă".[46]

După ce a menționat succint ideea, Thorndike s-a întors la subiectul său central, referitor la virtuțile testării psihologice, lăsând inteligența socială în stadiul său incipient.[47] Alți psihologi s-au grăbit să repună pe tapet ideea abandonată; ei au sugerat că inteligența socială include „abilitatea de a te înțelege cu ceilalți", deținerea unor „tehnici sociale" și înțelegerea personalității celorlalți.[48] Tabloul general al inteligenței sociale era ca și cum ar fi fost văzut printr-un caleidoscop – colorat ca proiect, dar fragmentat. Chiar și multe decenii mai târziu, psihologii au rămas mulțumiți de testul lui Binet, cu accentuarea lui clară asupra inteligenței verbale, acordând o atenție insuficientă unor IQ-uri alternative.

David Wechsler i-a convins, în cele din urmă, pe psihologi, în 1939, să exploreze teritoriile de dincolo de raționamentul verbal.[49] Wechsler era psiholog la spitalul Bellevue din New York și se confrunta, în acel moment, cu o problemă practică. Departamentul de Poliție al orașului, tribunalul și organizațiile sociale îi trimiteau imigranți care se implicaseră într-o serie de infracțiuni, incluzând vagabondajul, beția în spații

publice, perturbarea liniștii și alte delicte mărunte – autoritățile cerându-le lui Wechsler și colegilor săi să evalueze dacă acei nou-sosiți prezentau vreo dificultate psihologică, inclusiv dizabilități intelectuale.

Limbile materne ale imigranților variau de la croată la idiș. Fiecare dintre acei nou-sosiți probabil că dovedise inteligență verbală în țara sa natală, dar acum erau într-un oraș care le oferea insuficiente oportunități de a-și folosi limba maternă la serviciu sau în afara comunităților din care făceau parte. Din fericire, cercetătorii din domeniul inteligenței afirmaseră deja că oamenii rezolvă tot timpul probleme nonverbale la fel ca pe cele verbale. Printre acești nevorbitori de limbă engleză puteau fi găsiți meșteri dulgheri care puteau să traseze, să măsoare și să potrivească bucățile de lemn în proiecte furniruite splendide, lucrători în confecții, care puteau să coasă modele complicate, și mecanici care știau cum să dezasambleze, să repare și să reasambleze motoare și generatoare. Wechsler îi vedea pe toți acești experți în rezolvarea de probleme ca fiind capabili să perceapă și să înțeleagă modelele vizuale ale obiectelor și a propus existența unei inteligențe perceptiv-organizatorice, responsabilă pentru gândirea lor.

Pentru a-și testa ideea, Wechsler a creat o nouă modalitate de măsurare a inteligenței, pentru care li se cerea examinaților să identifice modelele din imagini și să asambleze piesele jocului în modele. Atunci când Wechsler a studiat vorbitorii de limbă engleză și a comparat inteligența lor verbală cu inteligența perceptiv-organizatorică, acestea două erau înalt-corelate: în general, dacă o persoană avea rezultate verbale bune, avea rezultate bune și la

sarcinile perceptiv-organizatorice (și invers). Iar dacă o persoană avea rezultate slabe într-un domeniu de abilitate, avea rezultate slabe și în celălalt.

IQ-ul perceptiv-organizatoric oferă, cu alte cuvinte, o variantă alternativă rezonabilă pentru inteligența verbală în calitate de indicator pentru abilitățile mentale generale ale oamenilor.[50] Practic vorbind, însemna că puteam să testăm mai curând inteligența perceptiv-organizatorică decât inteligența verbală în rândurile nevorbitorilor de limbă engleză care făceau testul. IQ-ul perceptiv-organizatoric putea fi folosit, după aceea, pentru a estima inteligența generală a unei persoane.

Pentru mulți psihologi, relația puternică dintre inteligența verbală și cea perceptiv-organizatorică a oferit mai multă susținere pentru existența unei capacități generale de a efectua o gândire abstractă, iar pentru ei, un număr – *g*, de la inteligența generală – aproximat de un IQ global, a fost suficient pentru a evalua agerimea generală a intelectului unei persoane. Pe de altă parte, dacă existau *forme multiple* de inteligență – articulate în diferite domenii de gândire –, atunci intelectul unei persoane ar fi fost mai degrabă ca un briceag militar elvețian, cu multiple componente, dintre care unele pot fi deosebit de ascuțite, iar altele puțin ruginite sau chiar rupte. Și atunci, am fi avut nevoie de mai mult decât un scor IQ, pentru fiecare funcție.

Mulți oameni sunt uimiți de afirmația c-ar putea exista o inteligență generală. Ei ridică obiecții cum ar fi: „Știu că pot critica un fragment literar clasic cu mare abilitate, dar nu sunt bun deloc atunci când vine vorba de matematică“ sau: „Sunt bun să cânt la pian, dar nu prea sunt un mare cititor“. Cu toate acestea,

promotorii inteligenței generale susțin că avem, cu toții, abilități naturale similare, în diferite domenii, dar, din motive care țin de evoluția personală și de experiența de acasă sau de la școală, devenim descurajați și sfârșim prin „a nu fi buni“ într-un anumit domeniu, în ciuda potențialului nostru originar.

Oamenii de știință care susțin factorul *g* ne cer să ne gândim la oamenii aflați *de-a lungul întregului spectru* al inteligenței. Oamenii cu dizabilități intelectuale *severe* – de obicei, cu un IQ de la 20 la 35 – au dificultăți lingvistice și se bazează pe gesturi și expresii faciale pentru a comunica și, în general, nu sunt capabili să aibă grijă de ei înșiși. La aceste niveluri de funcționare intelectuală, ei abia pot să aibă rezultate mai mari decât cele întâmplătoare la testele de inteligență pentru copii. La extrema opusă, oamenii cu niveluri foarte înalte de inteligență – cu IQ-uri peste 170 – probabil că vor avea rezultate peste medie la orice, de la analiza de proză la rezolvarea de ecuații complexe și asimilarea de noi concepte – și asta, cât ai pocni din degete. Psihologii martori ai acestor extreme sunt susceptibili să accepte inteligența generală ca fiind un indicator rezonabil pentru cât de bine va funcționa o persoană în medii solicitante din punct de vedere intelectual. În zona de mijloc a inteligenței – care ne include pe cei mai mulți dintre noi –, diferențele noastre în ceea ce privește abilitățile din diferite domenii ale rezolvării de probleme sunt mai simple. Faptul că prietenul nostru susține că el poate învăța foarte ușor o limbă străină, dar e groaznic la matematică ni se pare rezonabil. Dar cercetătorii în domeniul inteligenței ne amintesc, în contextul întregului domeniu al intelectului, că

abilitățile prietenului nostru se plasează în mod ferm undeva peste medie: abilitățile sale lingvistice, deși excelente, sunt mult sub ale celor cu cele mai înalte IQ-uri, iar abilitățile sale matematice, deși relativ slabe, le depășesc cu mult pe cele ale persoanelor cu dizabilități intelectuale.

Mulți psihologi clinicieni realizează în mod regulat evaluări mentale ale oamenilor cu dizabilități intelectuale severe și ale oamenilor cu un potențial extraordinar; experiențele lor profesionale îi predispun să fie aliații naturali ai concepției referitoare la inteligența generală. De-a lungul ultimei părți a secolului XX, inteligența generală, inteligența logico-verbală și cea perceptiv-organizatorică – părți ale ei – păreau suficiente pentru cele mai multe scopuri practice și, într-adevăr, preziceau realizări importante de viață. Din această perspectivă, orice nouă formă de IQ era inutilă – ar fi fost doar mai mult din același lucru.[51] Atunci a venit Howard Gardner și a reluat, încă o dată, discuția cu privire la formele multiple ale inteligenței.

Gardner, profesor de educație la Universitatea Harvard, spera să revizuiască și să extindă modul în care oamenii privesc abilitățile umane. El a prins imaginația publicului, la începutul anilor 1980, cu o carte intitulată *Frames of Mind* [*Stări de spirit*], care propunea șapte forme de inteligență. Gardner susținea că formele de inteligență fuseseră identificate parțial, deoarece societatea avea nevoie de oameni care să rezolve probleme în anumite domenii. Inteligența spațială, de exemplu, era crucială în anumite societăți, inclusiv la populația puluwat din insulele Caroline din Marea de Sud.[52] În cazul populației puluwat, este foarte dezvoltată abilitatea

navigației, descoperită la o minoritate de indivizi, care sunt lăsați să navigheze cu canoele. În cadrul acestei populații foarte bine instruite, apar un mănunchi de abilități care i-au umplut de venerație pe navigatorii instruiți în Occident... Pentru a naviga printre multele insule din vecinătatea lor, oamenii populației puluwat trebuie să-și amintească poziția și direcția unde răsar și apun anumite stele la orizont.

Pe lângă evaluarea culturală a abilităților mentale, Gardner a apelat la dovezi furnizate de persoanele foarte înzestrate intelectual, din fiecare domeniu de abilitate pe care l-a propus el, și de persoanele cu leziuni ale creierului, la care ar fi putut să dispară o abilitate mentală și, prin urmare, ofereau dovezi pentru specificitatea abilității. Lista sa includea înțelegerea verbală, dar excludea inteligența matematică. Și propunea inteligențele intra și interpersonală[53], care indicau aproximativ o inteligență cu privire la emoții și la identitate și o inteligență cu privire la citirea altor oameni, influențarea lor și înțelegerea legilor sociale, a justiției și a moralei.

Apelul trâmbițat de Gardner era că acei copii, care ar fi putut avea dificultăți într-un domeniu cum ar fi matematica, ar fi putut fi inteligenți în termeni spațiali sau muzicali (el a propus și o inteligență muzicală). Acest lucru le-a plăcut multor educatori, cărora li s-a părut inspirator să se gândească la talentele nedescoperite ale elevilor lor. A rezonat, de asemenea, și dincolo de sala de clasă, la cei care nutreau speranța c-am putea deține abilități intelectuale care au rămas nerecunoscute.

Dar Gardner a ignorat, oarecum inexplicabil, orice teste empirice cu privire la teoria sa, care să

presupună construirea unei noi baterii de teste mentale.[54] În opinia sa, dovezile furnizate de testele de inteligență nu ofereau prea multe informații, dată fiind puterea argumentelor pe care le prezenta; iar el părea să arate mai mult interes pentru ceea ce ar putea să ne spună, până la urmă, știința despre creier cu privire la învățare. Aceasta a fost o poziție surprinzătoare, care le-a lăsat psihologilor prea puțin spațiu de manevră pentru a-i evalua teoria. Și, cu toate că el era deschis ideii că cele șapte forme de inteligență ar fi putut fi verificate prin cercetări asupra creierului, nu era foarte clar cum – sau când – avea să se întâmple acest lucru. Mulți psihologi au fost dezamăgiți și tulburați, deoarece accentuarea de către Gardner a relativei independențe a unei forme de inteligență față de alta părea să respingă constatările general acceptate, potrivit cărora diferitele forme de inteligență cresc și scad împreună.

Chiar și promotorii formelor de inteligență multiple, ca Robert J. Sternberg[55], pe atunci la Universitatea Yale, erau tulburați de lipsa susținerii prin cercetări, necesare pentru a le sprijini ideea. Când psihologii au încercat să testeze teoria lui Gardner, constatările lor nu au fost, evident, în concordanță cu ideile acestuia.[56]

Și alți psihologi din acea perioadă au promovat modele alternative. Robert Sternberg a identificat trei forme de inteligență oarecum independente, inclusiv inteligența analitică (de tipul celei măsurate de testele IQ clasice), creativitatea (pe care Sternberg o privea ca pe a doua sa formă de inteligență) și, cu ajutorul colegului său Richard K. Wagner, o inteligență practică. Oamenii cu inteligență practică prindeau anumite reguli nespuse ale comportamentului social

și le foloseau pentru a-și îmbunătăți viața. Ca s-o măsoare, Wagner și Sternberg le dădeau celor care făceau testul probleme practice.[57] Într-un exemplu, ei descriau un manager nou la o companie, care voia o promovare – iar după aceea îi întrebau pe oameni cum ar fi putut managerul să-și atingă obiectivul cel mai bine. Examinaților li se spunea să aleagă ce ar fi trebuit să facă managerul dintr-o listă lungă de posibilități care includeau să scape de angajații de prisos, să apară la un talk-show la o televiziune locală și să pună omul potrivit la locul potrivit. Răspunsurile corecte erau identificate de experți din domeniile de management relevante. Wagner și Sternberg au descoperit probe promițătoare, după care gândirea practică prezicea performanța în situații de muncă înrudite – iar cercetările cu privire la această nouă abilitate continuă și astăzi.

Deși oamenii de știință din acea perioadă se plângeau adesea de disputa dintre inteligența generală și cea multiplă[58], a existat un teritoriu de mijloc în creștere, cu privire la felul în care abilitățile s-ar putea potrivi una cu alta. John Carroll, profesor emerit la Universitatea din Carolina de Nord, a propus o versiune foarte importantă pentru integrare.[59] Carroll descria inteligența ca pe o ierarhie cu trei „straturi“ sau niveluri. Inteligența generală se afla în vârf, iar sub ea erau aproximativ opt forme de inteligență cuprinzătoare, incluzând înțelegerea verbală, inteligența perceptivă, rapiditatea cognitivă, memoria pe termen lung și multe altele, pe baza reanalizării de către el a datelor colectate anterior de diferite laboratoare. La nivelul cel mai de jos, erau peste șaizeci de abilități specifice, cum ar fi viteza de gândire, memoria de reactualizare liberă, explorarea

spațială și menținerea ritmului. Mulți cercetători contemporani privesc azi inteligența multiplă ca fiind încorporată într-o structură ierarhică asemănătoare cu cea propusă de Carroll; ei utilizează factorul *g* (stratul de sus) ca pe un punct de referință convenabil, pentru a prezice abilitatea generală a unei persoane, dar examinează și formele de inteligență mai cuprinzătoare de la nivelul mediu al ierarhiei (al doilea strat), pentru a înțelege implicațiile profilului unei anumite abilități.

Iar profilul formelor de inteligență cuprinzătoare ale unei persoane contează.[60] De exemplu, într-un studiu pe un eșantion de 400000 de elevi de liceu, cu privire la alegerile lor profesionale ulterioare, Jonathan Wei, de la Universitatea Vanderbilt, și colegii săi au studiat elevii cu abilități verbale și aritmetice comparabile, dar cu abilități spațiale diferite. Elevii mai slabi la capitolul abilitate spațială erau mai susceptibili să se îndrepte spre cariere din artele spectacolului, drept și educație, comparativ cu participanții corespondenți cu abilități spațiale superioare, care gravitau către artele vizuale, inginerie și științele fizice.

Acesta era peisajul intelectual în 1990, în linii foarte generale, atunci când eu și colegul meu Peter Salovey, de la Universitatea Yale, am publicat articolul „Emotional intelligence“ [„Inteligența emoțională“] și un al doilea articol, care oferea dovezi că inteligența poate fi măsurată.[61] Ne-am gândit că, deoarece creierul a elaborat zone relativ distincte pentru emoții și pentru procesarea emoțională, ar putea să existe o inteligență emoțională, parțial distinctă de alte forme de inteligență. Această idee a atras mulți entuziaști din rândurile publicului, ajutată mai departe de

prezentarea jurnalistică făcută de Daniel Goleman, în cartea sa din 1995, a noii teorii pe care am propus-o.

Dar mulți oameni de știință au fost sceptici la început față de idee – întrebându-se dacă inteligența emoțională poate fi măsurată și dacă e o abilitate unitară. Pentru a aborda aceste întrebări, eu și Peter, împreună cu David Caruso, am început să dezvoltăm o serie de teste, pentru a evalua gândirea oamenilor în domeniul respectiv, culminând cu Testul de Inteligență Emoțională Mayer-Salovey-Caruso (*Mayer-Salovey-Caruso Emotional Intelligence Test* – MSCEIT). Cercetătorii pot folosi acest instrument de măsurare pentru a studia profilul abilităților oamenilor din acest domeniu. Oamenii de știință care ne-au examinat lucrările au reușit să reia și să extindă principalele noastre constatări. Și, cu toate că n-au avut nici o reținere și ne-au arătat limitele tehnice ale măsurătorilor noastre timpurii, testele au fost suficient de bune pentru a-i convinge pe mulți dintre colegii noștri, în primul rând, că inteligența există și, după aceea, că IE (inteligența emoțională) prezice rezultate importante.[62] Cei cu inteligență emoțională sunt mai plăcuți de către alți oameni, au relații sociale mai bune și obțin o stare de bine superioară față de ceilalți.[63]

Dar au existat limite inerente pentru conceptul nostru. Noi descriseserăm o abilitate care se concentra pe emoții, însă la oameni este vorba de mult mai mult decât de sentimente. Cel puțin unii ziariști, în entuziasmul lor, au echivalat teoria noastră cu privire la inteligența emoțională cu *caracterul general* al unei persoane, mergând mult dincolo de orice scriseserăm noi.[64] Dar, oricât de importante ar fi, emoțiile au prea puțin de spus cu privire la intențiile, trăsăturile,

motivele sau poveștile de viață ale oamenilor. Așa că, la doar câțiva ani după ce eu și Salovey ne-am publicat lucrarea, am început să caut regulile și principiile comune pe care le folosesc oamenii pentru a se gândi la personalitate[65] – începând cu regulile folosite de înșiși psihologii specializați în psihologia personalității. În decursul câtorva ani, am construit o schiță a convingerilor de bază ale psihologilor cu privire la felul în care funcționăm. De exemplu, aproape toți psihologii sunt de acord că personalitatea reprezintă organizarea globală a vieții psihologice a unei persoane; sunt de acord că personalitatea noastră se naște din motivele și emoțiile noastre, din gânduri și din formele de inteligență, din deprinderile sociale și din autocontrol – sistemele mentale mai extinse din care suntem alcătuiți. Aceste sisteme mai extinse, în schimb, se nasc din procese mentale de nivel inferior, iar procesele inferioare însele se nasc din activitatea neurală a creierului. Personalitățile noastre răspund (și influențează), de asemenea, în mod constant, la amplasarea noastră fizică, la situațiile cu care ne confruntăm și la grupurile de care aparținem. În timp ce lucram la acest nou proiect, mă întrebam periodic dacă inteligența personală reprezenta doar *o parte* dintr-o formă de evaluare mai largă privitoare la personalitate.

Odată cu trecerea timpului, teoreticienii evoluționiști au început să exploreze avantajele pe care le-ar fi acumulat strămoșii noștri, care-și înțelegeau mai bine caracterul unul altuia. Cu aproximativ 600000 de ani în urmă, creierul nostru a crescut dramatic în dimensiuni față de al celorlalte primate. Robin I.M. Dunbar, antropolog și psiholog evoluționist la Universitatea Oxford, a arătat că

majoritatea grupurilor de primate sunt limitate la aproximativ treizeci de membri – suficient de mici pentru ca fiecare membru să vină în contact cu toți ceilalți. El a sugerat că *Homo sapiens* a căutat să trăiască în grupuri mai mari, iar acest lucru a creat o presiune selectivă, care i-a favorizat pe cei cu creierul mai mare. Pe măsură ce aceste grupuri creșteau în dimensiune, oamenii străvechi erau nevoiți să se urmărească unul pe altul, iar pentru a face acest lucru, oamenii au început să vorbească despre ce aveau de gând să facă membrii grupului. Dunbar susține că, prin intermediul bârfei, oamenii au descoperit cum erau ceilalți membri ai grupului lărgit, extins – cine era de încredere, cine era harnic și cine era priceput –, iar acest lucru le-a permis să-și controleze mai bine mediul social.[66] Martie Haselton și David Funder au adăugat că ne-am dezvoltat un impuls instinctiv de a-i judeca pe ceilalți, fapt reflectat astăzi în rapiditatea cu care facem judecăți unii despre alții.[67]

David Buss, de la Universitatea statului Texas din Austin, a sugerat mai departe că ne-am dezvoltat „detectori de diferențe“, atunci când vine vorba de a-i evalua pe ceilalți.[68] Strămoșii noștri vânători-culegători care dețineau deprinderile pentru a evalua sârguința și generozitatea camarazilor lor căutători de hrană o duceau mai bine decât ceilalți, susținea el. Ei ar fi fost capabili, de exemplu, să-și aleagă parteneri de vânătoare pe care să poată conta pentru a obține și a împărți hrana. Buss susținea, de asemenea, că femeile ar fi dobândit deprinderi de evaluare a loialității și a potențialului succes al partenerilor lor bărbați, pentru a-și asigura propria stare de bine și pe cea a progeniturilor lor, în timpul sarcinii și al

creșterii copiilor. El afirma că indivizii care puteau face mai bine astfel de predicții erau apți pentru a trăi un avantaj adaptativ semnificativ în decursul timpului și pentru a transmite o astfel de facilitate și descendenților lor.

Deși nu putem ști cu siguranță ce gândeau sau vorbeau oamenii cu aproximativ o jumătate de milion de ani în urmă, știm că, printre cele mai timpurii documente înregistrate ale istoriei, se numărau evaluări ale personalității. Scriind cu 4500 de ani în urmă, Ptahotep, un consilier politic din Egiptul antic, îi sfătuia pe conducători să poarte o conversație particulară cu un individ, astfel încât să-i evalueze caracterul, înainte de a-și pune încrederea în el, și să asculte cu atenție ce avea persoana de spus. Iar cu 2500 de ani în urmă, arhivele scrise din multe tradiții antice – inclusiv scrierile budiste, filosofiile Greciei antice și din teritoriile elene, Biblia ebraică, Upanișadele hinduse și confucianismul – atestau un interes global pentru tipurile de personalitate.

Multe dintre aceste scrieri descriau diferitele tipuri de oameni.[69] În Grecia antică, de exemplu, Teofrast contura diferite caractere, cum ar fi lingușitorul, bădăranul, avarul și superstițiosul. Platon a pus accentul pe înțelegerea de sine. La nivel superficial, tipurile de personalitate și autocunoașterea ar putea părea subiecte diferite – până când te oprești și iei în considerare faptul că personalitatea stă la baza amândurora. Mi se pare că nu ne putem cunoaște nici pe noi înșine, nici pe ceilalți fără să știm unele lucruri despre personalitatea umană pe care le avem în comun cu toții.

Natura întrețesută a autocunoașterii și a abilității

noastre de a-i înțelege pe alții este ilustrată într-un studiu clasic din 1949, realizat de Bertram Forer, psiholog clinician la Administrația Veteranilor din Los Angeles. Forer preda un curs de introducere în psihologie, atunci când studenții i-au cerut să le dea un test de personalitate – o chestiune deosebit de interesantă pentru tinerii adulți.[70] Așa că, în săptămâna următoare, el a administrat un chestionar care-i întreba pe studenți despre atitudinile lor cu privire la ei înșiși, despre figurile de autoritate și despre nivelurile lor de realism și idealism. O săptămână mai târziu, Forer le-a dat studenților rezultatele personale, sigilate într-un plic, și le-a cerut să nu compare propriul feedback cu al celorlalți, ci să deschidă plicul și doar să citească în întregime. Răspunsul unui student includea, de exemplu: „Ai o mare nevoie ca ceilalți oameni să te placă și să te admire"; „Ai tendința să fii critic față de tine însuți"; „Deși ai unele slăbiciuni de personalitate, în general poți să le compensezi". Lista de treisprezece atribute ale acelui student se încheia cu „Securitatea este unul dintre obiectivele tale majore în viață".[71]

După aceea, Forer i-a cerut fiecărui student să evalueze feedbackul primit din punctul de vedere al exactității în privința „relevării personalității". În afară de un student, toți au evaluat afirmațiile cu patru sau cinci pe o scală de cinci puncte (de la foarte bine la aproape perfect). În continuare, Forer i-a cerut unui voluntar să-și citească descrierea cu voce tare, și toată clasa a izbucnit în râs, atunci când a realizat că toți avuseseră exact aceeași descriere. Trucul lui Forer – de a-i convinge pe studenți că feedbackul la test, pe care-l folosise pentru toată lumea, cuprinsese, de fapt, informații personalizate – funcționase.

Psihologii interpretează studiul lui Forer ca dezvăluind faptul că studenții erau naivi și prea dispuși să accepte un feedback despre ei de la o persoană de autoritate. Ei se raportează la constatările lui Forer ca fiind „efectul Barnum“[72] – după proprietarul de circ P.T. Barnum, care a spus că în fiecare minut se naște un fraier. Unul dintre aspectele cele mai importante, pentru Forer, era să-și avertizeze studenții să nu se lase impresionați în mod nejustificat de horoscoape, chiromanție și alte practici oculte. El își alesese, de fapt, dintr-o carte de horoscoape afirmațiile din feedbackul său pentru studenți.

Inițial, am împărtășit interpretarea constatărilor lui Forer, dar, mai recent, am descoperit o lecție diferită. În opinia mea, rezultatele lui Forer dezvăluie relația surprinzător de apropiată dintre cine suntem ca ființe umane și cine suntem ca indivizi particulari – și autentica provocare de a face distincție între cele două. Îmi imaginez că astrologii de la care s-a inspirat Forer pentru descrierile sale au acumulat treptat descrieri ale caracterului, aplicabile pe scară largă publicului. Acei astrologi au învățat că cei mai mulți dintre noi nu recunoaștem cât de general-aplicabile sunt aceste descrieri. La cursul lui Forer, studenții care au fost de acord cu afirmația: „Ai tendința să fii critic față de tine însuți“ probabil că nu s-au gândit câți alți oameni simțeau la fel (și nici Forer nu le-a cerut să facă acest lucru).

De fapt, dacă examinații primesc *două* seturi de feedback[73] – unul pe baza mediei eșantionului și celălalt conceput în mod specific pentru ei înșiși –, participanții evaluează feedbackul generat de propriile răspunsuri la test ca fiind mai exact decât profilul mediu, deși abilitatea lor de a face acest lucru

este oarecum modestă.

După părerea mea, moștenirea lui Forer a fost demonstrația sa cu privire la cât de multe avem în comun cu alți oameni – adesea, fără să știm acest lucru. Acest fapt se adresează uneia dintre pietrele de temelie ale teoriei mele: să facem raționamente despre noi înșine și despre alți oameni este, din multe puncte de vedere, același lucru. Înțelegerea personalității pe care o împărtășim cu majoritatea ne oferă un fundament important pentru raționamentul mental implicat în inteligența personală.

Unii dintre noi suntem limitați în ceea ce privește înțelegerea personalității. Pur și simplu, nu raționăm bine în acest domeniu. Cu toții am întâlnit oameni care au dificultăți în a face raționamente bune despre alții – și sunt descrise multe cazuri ale unui astfel de fenomen. Iată un singur exemplu: dr. Hazel Ipp, psihanalist din Toronto, lucra cu Gayle, o clientă care nu-și putea înțelege comportamentul, ceea ce o făcuse să caute asistență profesională. Potrivit lui Ipp, Gayle era înaltă, slabă, atrăgătoare și, invariabil, bine îmbrăcată. Era o adevărată prezență atunci când intra în cameră. Deși putea fi fermecătoare și captivantă, Gayle putea și să-i dezaprobe pe ceilalți „pe un ton cinic și tăios“[74]. Pe când avea treizeci de ani, Gayle impresionase comunitatea artistică din Toronto cu energia ei și cu ochiul format pentru distingerea expresiei creative de calitate. Folosind aceste talente, Gayle își construise o afacere înfloritoare în cadrul scenei artistice a orașului. Ea participa la petreceri strălucitoare și-i amuza pe invitați cu observații inteligente. Manierele ei elegante se extinseseră și la o casă de vacanță drăguță, de care avea grijă și unde adesea își distra invitații. Și avea mulți clienți loiali –

până de curând.

În momentul în care a venit la Ipp pentru ajutor, Gayle tocmai își pierduse mai mulți clienți fideli afacerii ei. Era singură, deși înconjurată de oameni care-i împărtășeau interesele, și renunțase să se mai gândească la relații cu bărbații. Locuia într-un apartament din oraș, pe care-l descria ca fiind o „cocină“, i se confesa ea doctoriței Ipp. S-a dovedit că Gayle se autosubmina, prin evaluările aspre pe care le făcea altor oameni. În loc să accepte că fiecare dintre noi are defecte și este imperfect din fire, Gayle evalua oamenii din jurul ei pe același ton tăios pe care l-ar fi folosit pentru o lucrare de artă inferioară. Părea să se aștepte la un nivel de coerență și de perfecțiune pe care numai lucrările de artă îl puteau atinge. Poate că înțelegerea de către ea a personalității fusese slabă de la bun început; poate că oamenii cu o inteligență personală superioară ar fi mai puțin predispuși să facă astfel de erori.

Cei care au o inteligență personală superioară, cred eu, evaluează indivizii mai exact și, prin urmare, se arată mai îngăduitori față de slăbiciunile celorlalți; sunt mai buni și la recunoașterea propriilor limite. Cei talentați la această putere de raționament fac presupuneri mai bune cu privire la modul în care e probabil să se comporte oamenii (inclusiv ei înșiși). Plus că au, în general, o bună idee despre felul în care-i percep cunoștințele, colegii și prietenii lor – își cunosc propria reputație. La niveluri și mai profunde, acești indivizi recunosc faptul că percepțiile lor cu privire la oamenii din jur pot necesita revizuiri din când în când.

Nu există școli de citit oamenii, instituții în care-și petrec timpul aceia dintre noi mai înalt-perceptivi, așa

c-am recurs la biografii și autobiografii pentru exemple ale acestor stiluri de rezolvare de probleme. Unul dintre exemplele pe care l-am găsit, care ilustrează bine unele dintre aceste idei, a fost relatarea lui Katherine (Kay) Graham despre perioada din jurul anului 1963, când a preluat funcția de editor la *Washington Post* – o poziție pe care avea s-o ocupe pentru următorii șaisprezece ani.[75] Graham fusese căsătorită cu Phil Graham, pe atunci editor la *Post*, dar, din nefericire, soțul ei se sinucisese în 1963, în timp ce se lupta cu tulburarea bipolară. În consecință, Graham își schimbase direcția vieții. În autodescrierea pe care și-o făcea în acea perioadă, am perceput unele raționamente care țineau de inteligența personală.

După moartea soțului ei, Graham făcuse din succesul ziarului misiunea ei, demonstrând un simț al propriei direcții care izvora din autocunoaștere. Refuzase ofertele altora de a cumpăra ziarul de la ea, scriind: „După ce am stat alături de tatăl și de soțul meu în timp ce-l construiau [ziarul *Washington Post*] cu atâta zel și devotament, nu l-aș vinde niciodată; e de neconceput“[76]. Cântărise pe toate părțile posibilitatea de a prelua ziarul și de a-l conduce ea însăși, solicitând cu prudență opiniile prietenilor și ale rudelor, dacă ar fi putut face față acestei sarcini. Și, cu toate că decisese să meargă înainte, își recunoscuse clar limitele – faptul că nu mai condusese până atunci *nici o* companie. Își recunoscuse în mod deschis lipsa de experiență față de colegii de la ziar – ceea ce, bănuiesc eu, o ajutase să-și formeze relații cu membrii-cheie ai personalului și cu directorii. Graham se gândise foarte mult la felul în care o percepeau ceilalți: numai o parte a personalului o primise cu bucurie, remarca ea, în timp ce alții o văzuseră ca pe

„un intrus ignorant“[77], iar celor mai mulți dintre angajați probabil că nu le păsa prea mult – un tablou plauzibil al felului în care trebuie s-o fi văzut alții pe vremea aceea. Și, desigur, căutase oamenii în care putea să aibă încredere și pe care să se bazeze pentru îndrumare.

La fel ca fiecare dintre noi care face câte ceva pentru prima oară, Graham era puțin necizelată atunci când s-a angajat în noul ei rol de conducător. Ca să nu mai spunem că muncea și în umbra moștenirii soțului ei. Când a început să conducă ziarul, era tulburată de sentimentul că stilul ei de conducere era cu un pas în urma celui al soțului ei. S-a tot gândit la ideea aceasta, până când a realizat că, prin simpla recunoaștere a excepționalului stil de conducere al soțului ei, ea și colegii ar fi putut să exagereze în continuare cu amintirile. Recunoscându-i talentele foarte reale, ea conchidea: „Nu numai că l-am mitologizat eu, dar și alții împărtășesc aceeași perspectivă idolatră...“[78]

Un lucru important pentru inteligența personală este abilitatea noastră de a face distincție între propriile percepții asupra unei alte persoane și cine este persoana respectivă în realitate. Graham a realizat că-și făcea sarcina mai grea comparându-se cu imaginea idealizată a soțului ei și, cu toate că-i recunoștea calitățile autentice, ținea minte diferența. Pe urmă, ea a conchis că nu putea să devină el și, pentru a se perfecționa în rolul de editor, trebuia să-și dezvolte propriul stil de conducere.

Alți oameni ar putea fi mai puțin impresionați decât am fost eu de relatarea făcută de Kay Graham sau s-o citească diferit față de felul în care am citit-o eu, dar pasajul acesta mi-a sporit sentimentul că, în

problemele pe care le rezolvase ea, se ascunsese o abilitate mentală coerentă. Unii oameni s-ar putea întreba dacă acesta nu e, de fapt, un fel de inteligență socială, dar, dacă Graham ar fi folosit inteligența socială, așa cum aș defini-o eu, ar fi fost mult mai concentrată pe aspecte precum cine mânuiește puterea, recompensele și pedepsele pe care ar fi putut să le împartă, schimburile de favoruri cu alții, cine era dator cui – și pe facțiunile din birou. Deși Graham s-a gândit, fără îndoială, și la aceste lucruri, concentrarea ei a fost asupra personalităților celor din jur și asupra ei înseși. Felul ei de-a rezolva probleme presupunea ce era ea și ce putea să facă, percepându-i cu exactitate pe ceilalți și ajustându-și propriile puncte forte și slăbiciuni în interacțiunile sale cu ei.

Pentru a verifica dacă și alți oameni ar putea observa ceea ce am văzut eu în descrierea lui Kay Graham despre ea însăși, eu și membrii laboratorului meu am realizat un studiu pentru care am examinat informațiile biografice de la opt lideri de afaceri cunoscuți din Statele Unite. Am strâns citate și informații despre viața fiecărei persoane și, pe baza acestor informații, evaluatori independenți (care nu știau cum îi clasaserăm noi pe cei opt lideri) au evaluat indivizii din punctul de vedere al apariției inteligenței personale. Oprah Winfrey s-a clasat cel mai sus dintre acești lideri (între care se mai numărau Warren Buffett, Bill Gates, Steve Jobs, Charles Schwab, Martha Stewart, Donald Trump și Jack Welch). Winfrey, campioana talk-show-ului din timpul zilei, a vorbit deschis despre autocunoașterea proprie. Într-un interviu, Winfrey remarca:

> Sunt o fată de culoare născută în Mississippi, în 1954, cu tot ceea ce înseamnă

> acest lucru: sărăcie, izolare, discriminare, privațiuni, lipsă de informare, stimă de sine scăzută. Ceea ce se aștepta de la mine era să lucrez în bucătăria unei persoane albe. Sunt aici pentru c-am mers pe spinarea oamenilor care au construit acest drum pentru mine. Acest lucru e valabil în tot ceea ce fac. Sunt de culoare și sunt femeie, și... îmi găsesc puterea și onoarea în aceste lucruri. Responsabilitatea mea nu este doar față de mine însămi.[79]

Winfrey descria și cum se folosise de unele părți din autobiografia ei pentru a se automotiva:

> Mă raportez la nucleul durerii și al făgăduinței fiecăruia, pentru că am cunoscut durerea și făgăduința... Faptul c-am avut această înțelegere și această conexiune chiar mi-a dat aripi să zbor.[80]

Evaluatorul mediu de la studiu a clasat inteligența personală a liderilor în mod similar celui în care am făcut-o noi, iar acest lucru ne-a sporit încrederea în idee. Sigur, multe figuri publice se prezintă astfel în mass-media, încât să-și promoveze personajul public și cariera; cu cât este mai puternic individul, cu atât mai mult imaginea lui publică ar putea fi controlată de agenți de presă și de alți asistenți. În mod evident, n-am putea să dovedim, din acest studiu, că fiecare individ chiar deține o astfel de putere de raționament – dar am descoperit probe că oamenii ar putea percepe o calitate precum inteligența personală din fragmente de informații biografice.

Pentru a obține dovezi mai pertinente dacă o

astfel de formă de inteligență chiar există, David Caruso și A.T. Panter, care mi s-au alăturat în studiul acestui fenomen, au elaborat mai mult de zece categorii de întrebări cu privire la personalitate, cu care să se lupte cei examinați, iar după aceea, au scris întrebări cu alegere multiplă pentru fiecare tip. Voi explica, pe parcursul cărții, tipurile de rezolvare a problemelor pe care le măsoară testul, dar, ca prim exemplu, pentru a-i înțelege pe oameni, adesea e util de știut ce trăsături de caracter au tendința să se grupeze la o anumită persoană. Evaluăm astfel de cunoștințe cu întrebări precum:

> Susan e deprimată și conștientă de sine. Cel mai probabil, ea ar mai putea fi descrisă și ca fiind:
>
> a. calmă și echilibrată
> b. cu autocontrol
> c. anxioasă și impulsivă
> d. destul de insensibilă

Studiile arată că oamenii deprimați și conștienți de sine sunt, de asemenea, predispuși să fie îngrijorați și, uneori, pripiți. Cel mai bun răspuns este, prin urmare, „c. anxioasă și impulsivă“. Unii oameni ar putea obiecta că soluțiile alternative sunt oarecum imprecise. Până la urmă, oamenii folosesc termenul de „anxios“ pentru a se referi la stări care se întind de la o îngrijorare ușoară la o frică intensă. Filosofii numesc uneori „cețoase“[81] aceste categorii și susțin că putem analiza mental aceste idei imprecise, fără prea multă dificultate, folosind logica „neclasică“. Capacitatea noastră de a folosi aproximări în timp ce gândim ne permite să recunoaștem, de exemplu, că persoanele deprimate sunt, adesea, mai degrabă

anxioase și impulsive (alternativa „c“) decât insensibile (alternativa „d“). Am scris mai mult de o sută de astfel de itemi, fiecare în forma cu alegere multiplă, și am desemnat răspunsul corect în fiecare caz.[82] Obiectivul nostru era să folosim acest set divers de probleme pentru a măsura inteligența personală.

Această metodă demonstrată de testare a abilităților e standardul de aur pentru măsurarea unei forme de inteligență – de fapt, este unicul standard. Nu e posibil să măsori cu exactitate o formă de inteligență, întrebându-i pe oameni cât sunt de inteligenți – au fost făcute încercări, dar ne lipsește înțelegerea necesară pentru a estima propria inteligență. Și, cu toate că oamenii de știință care studiază creierul speră să descopere prin imagistică modul în care funcționează formele de inteligență, cercetarea lor neurologică depinde și de astfel de întrebări de testare: pentru a localiza o formă de inteligență, li se înregistrează oamenilor activitatea cerebrală în timp ce rezolvă probleme bine definite. Cu alte cuvinte, pentru a descoperi dacă există o inteligență personală, nu prea era de ales, decât să fie elaborată o metodă de măsurare bună a rezolvării de probleme.

După ce ne-am scris întrebările, speram să arătăm că problemele testului formau un grup conceptual coerent – să se înscrie, toate, în teoria inteligenței personale. Am numit acest prim grup de itemi Testul de Inteligență Personală 1.0 sau, pe scurt, TOPI 1.0 (*Test of Personal Intelligence* 1.0). Pentru a demonstra existența inteligenței personale, primii noștri pași au fost să arătăm că oamenii diferă în ceea ce privește abilitatea lor de a rezolva probleme: că unii oameni vor fi capabili să rezolve majoritatea

problemelor sau pe toate, că altor oameni le va lipsi abilitatea de a le rezolva și că cei mai mulți oameni se vor situa undeva între cele două extreme.

Într-un articol din 2012, echipa noastră a raportat constatări care arătau exact acest lucru: persoanele care percepeau personalitatea pe fețele oamenilor știau și cum sunt interrelaționate trăsăturile de personalitate – și erau, de asemenea, mai bune la stabilirea obiectivelor. Am constatat și faptul că inteligența personală are legătură cu inteligența emoțională, ceea ce are sens, dat fiind că înțelegerea personalității include înțelegerea emoțiilor, care sunt parte a unui sistem mai extins. În plus, am putut face distincție între inteligența personală și inteligența generală, ceea ce indica faptul că măsuram ceva nou.

Așadar, ce presupune această arie de gândire extinsă? Atunci când facem raționamente cu privire la personalitate, putem să ne gândim, pentru început, la noi, atunci când observăm partea din afară a unei persoane. Observăm că unii oameni au personalități foarte „puternice“: au foarte multă charismă ori sunt foarte obsedați de control și revendicativi, ori toate acestea la o singură persoană. Am putea să ne gândim la altcineva, față de care avem o reacție redusă, ca neavând „nici o personalitate“. Potrivit psihologului David Funder, ne percepem unii pe alții cu exactitate atunci când observăm indiciile pe care le oferă o persoană cu privire la comportamentul său și folosim acele informații corect, pentru a face predicții cu privire la ce ar putea să facă ea mai departe.[83] Funder consideră că suntem deosebit de buni în a observa trăsăturile celorlalți, care sunt vizibile în exterior, precum sociabilitatea și dominanța unei persoane; suntem mult mai puțin exacți în distingerea calităților

interioare, așa cum sunt tendința de a visa cu ochii deschiși sau inteligența persoanei.[84] Voi descrie câțiva indici de acest fel, vizibili în exterior, în următorul capitol.

Oricât de importante ar fi aceste semne exterioare ale personalității, ele sunt doar începutul. A.A. Roback, care a scris un manual de psihologie a personalității în 1927[85] – probabil că primul din domeniu –, observa că suntem, cei mai mulți dintre noi, atenți la expresiile externe ale oamenilor cu care venim în contact: la „farmecul și comportamentul" lor, după cum spunea el. Pentru Roback, cea mai importantă pentru înțelegerea unei persoane e *personalitatea interioară*[86] – gândurile și dorințele ascunse ale unui individ –, iar aceasta poate fi dezvăluită doar cu timpul, după ce am ajuns să cunoaștem pe cineva la un nivel intim. Pentru a-i înțelege pe oameni cât putem de bine, trebuie să fim dispuși să cercetăm în amănunt și interiorul unei persoane – mă voi ocupa și de acest aspect.

Înțelegerea despre personalitate, pe care ne-o dezvoltăm, va servi, în schimb, ca sistem de ghidare pentru propriile noastre vieți. Fiecare dintre noi se bazează pe un anumit grad de autoghidare, bine învățat și automatizat, un pilot automat care dă naștere frecventelor evaluări pe care le facem celorlalți: să ne placă de cineva de la prima întâlnire sau să evităm un vânzător ambulant care e agresiv cu trecătorii. Inteligența personală contribuie cel mai mult, însă, la gândirea conștientă pe care o avem cu privire la personalitate.

Ghidajul pe care-l exercităm asupra vieților noastre este, în anumite feluri, similar cu alte sisteme care beneficiază de un control sofisticat. Nu e prea

fantezist să remarcăm, de exemplu, că atât viața noastră, cât și o misiune spațială implică explorarea disciplinată și călătoria către o destinație dorită. O navă spațială are ea însăși multe sisteme de ghidare la bord, sisteme automate pentru orientarea navei și corectarea cursului. Acestea sunt ca reacțiile automate de a le răspunde rapid oamenilor, pe care le avem ca parte a moștenirii noastre ereditare. Pe lângă sistemele automate, o navă spațială are nevoie de supravegherea ființelor umane – un astronaut la bord sau un specialist la centrul de control –, care pot interveni atunci când apar probleme. Inteligența noastră personală ne oferă astfel de oportunități de a ne supraveghea propria traiectorie și a ne ghida pe noi înșine printre dificultăți, către ceea ce sperăm că va fi o misiune de succes.

Howard Gardner sugera odată că formele de inteligență pot fi identificate în acele cazuri în care le valorizează cultura. Dar mai există și cazul în care oamenii de știință pot identifica formele de inteligență pe care cultura le-a subapreciat și le-a trecut cu vederea, pentru a se asigura că acele abilități sunt valorizate așa cum ar trebui. Descoperind o abilitate precum inteligența personală, putem aprecia mai bine oamenii care dețin astfel de abilități și să le apreciem contribuțiile față de lumea noastră. S-ar putea dovedi că oamenii cu niveluri înalte ale inteligenței personale sunt ei înșiși mai motivați, în comparație cu alții, mai capabili să-i ghideze pe ceilalți în viață, raportându-se în moduri mai utile la alți oameni, după cum reclamă circumstanțele. Dacă este așa, abilitățile lor ar putea să contribuie într-o manieră crucială la funcționarea mai bună a societății.

[36] Eu admit, de asemenea, și existența unui continuu, care merge de la potențialul intelectual, la un capăt, până la competența învățată, la celălalt capăt. În general, voi folosi termenii *inteligență* și *capacitate*, pentru a sublinia potențialul intelectual individual, și termenii *abilități* și *competențe*, pentru a mă referi la performanța învățată a unei persoane, într-un anumit domeniu.

[37] O candidată și mai controversată pentru o formă de inteligență este aceea care implică abilitatea muzicală. Deși rezolvarea de probleme în muzică, presupunând note muzicale și structuri melodice, scale și ritmuri, se califică drept abilitate mentală, mulți experți o privesc, mai curând, ca pe un talent decât ca pe o formă de inteligență, deoarece este mai limitată și aparent implică mai puține abilități diferite, și (cred ei) este apreciată mai puțin decât abilitatea de a înțelege cuvinte. Faptul că o persoană consideră abilitatea muzicală un talent sau o formă de inteligență este o chestiune de gust, într-un anumit grad; după mine, muzica ar putea prea bine să se califice ca formă de inteligență.

[38] Pentru o istorie a testării inteligenței cu o biografie mai amplă, vezi Fancher, 1987.

[39] În prezent, organizații cum sunt Asociația Americană de Psihiatrie (în *Manualul de diagnosticare și statistică a tulburărilor mentale*, ed. a V-a – DSM 5) se referă la indivizii care prezintă dificultăți generale de învățare și înțelegere a informației ca având dizabilități intelectuale (vezi, de exemplu, http://www.dsm-5-intellectual-disability-fact-sheet-1.pdf).

[40] Numirea în comisie a lui Binet de către guvernul francez este descrisă în Fancher, 1987, p. 69. În paginile următoare, Fancher descrie testul de inteligență al lui Binet, din 1905.

[41] A. Binet, „New methods for the diagnosis of the intellectual level of subnormals“ [„Noi metode pentru diagnosticarea nivelului intelectual al celor subnormali“], în *L'Année Psychologique*, 12, 1905, pp. 191–244, republicat în Binet, 1916 (extras de la adresa: http://www.psychclassics.yorku.ca/Binet/binet1.htm)

[42] Atunci când spun „înalt-predictivă“, în această carte, vreau să spun că este așa în raport cu alte variabile psihologice (sociologice sau economice). Cercetătorii au identificat în mod regulat relații clare între variabile cum sunt inteligența, pe de-o parte, și rezultatele de viață pozitive, pe de altă parte, și multe dintre relații au semnificație practică. Acestea fiind spuse, orice afirmație de forma „Tipul de inteligență X prezice rezultatul Y“ reprezintă o relație care se menține pentru oameni în general, dar e posibil să nu se mențină pentru un anumit individ. Prin urmare, deși e posibil să spun că inteligența verbală este un predictor important pentru notele de la școală, acest lucru este făcut cu recunoașterea faptului c-ar putea suferi, de asemenea, și alte influențe – motivația personală, susținerea familiei și a comunității, calitatea profesorilor, norocul, pur și simplu, și altele, despre care noi nu știm.

[43] Afirmația mea că Spearman privea inteligența ca fiind „în mare parte“ generală se referă la faptul că el presupunea că fiecare persoană deține abilități în anumite domenii ale rezolvării de probleme, care variază de la o persoană la alta și care sunt parte a nivelului general de inteligență.

[44] E.L. Thorndike, „The reliability and significance of tests of intelligence“ („Temeinicia și semnificația testelor de inteligență“), în *Journal of Educational Psychology*, 11, 1920, pp. 284–287

[45] E.L. Thorndike, „Intelligence and its use“ [„Inteligența și utilizarea ei“], în *Harper's Magazine*, 140, 1920, pp. 227–235. În articol, Thorndike împărțea mai complet sfera intelectuală în partea verbală, cea mecanică și cea socială.

[46] *Ibidem*, p. 231. Thorndike vedea în comunicarea nonverbală dintre oameni acest tip de inteligență.

[47] Deși tratate doar succint, ideile lui Thorndike au fost extrem de fascinante, iar abordările altor psihologi și încercările lor de a măsura inteligența socială au reprezentat lucrări revoluționare pentru momentele respective, de pe urma cărora eu și alții am beneficiat foarte mult.

[48] Formulările sunt citate dintr-o analiză realizată de J.F. Kihlstrom și N. Cantor, „Social intelligence“ [„Inteligența socială“], în

Sternberg, 2000, pp. 359–379.

[49] Wechsler, în schimb, s-a bazat pe lucrările multor psihologi dinaintea sa, inclusiv Edward Thorndike (care introdusese inteligența socială). IQ-ul de performanță al lui Wechsler, de exemplu, își găsea un precursor în ideea anterioară a lui Thorndike, legată de o inteligență mecanică.

[50] Atunci când inteligența logic-verbală și cea perceptiv-organizatorică au fost corelate, în rândurile vorbitorilor de limbă engleză, relația dintre ele era de aproximativ 0,75, reflectând o relație pozitivă puternică, așa cum apare în Kaufman și Lichtenberger, 2005, p. 80.

[51] Dar au existat, oricum, argumente elocvente și pentru formele multiple ale inteligenței din acest domeniu. Doi cercetători deosebit de influenți au fost J.P. Guilford, care a propus 120 de forme de inteligență, pe baza combinărilor diferitelor funcții mentale, și Robert J. Sternberg, de la Universitatea Yale, care a propus trei forme de inteligență: academică, practică și creativă.

[52] Citatul este de la p. 202, dar Gardner își începe lucrarea făcând referire la populația puluwat (p. 4); vezi Gardner, 1993, pp. 4, 202.

[53] Formele de inteligență ale lui Gardner pot fi caracterizate în multe feluri, având în vedere că sunt descrieri foarte bogate și, așa cum recunoștea și el, nu sunt complet definite. Caracterizarea făcută de mine privind inteligența interpersonală acordă o atenție specială cărții sus-menționate (pp. 239 și 251).

[54] De exemplu, într-o carte din 1999, Gardner scria, sub titlul „Mitul 1“, că el identificase formele de inteligență multiplă: „Cercetătorii pot – și probabil c-ar trebui – să creeze o varietate de teste...“; „Să ai o baterie de teste pentru forme de inteligență multiple nu este în concordanță cu principiile majore ale teoriei“ (Gardner, 1999, p. 80). El mai exprimase unele sentimente similare, deși mai puțin explicit, în *Frames of Minds*, susținând că formele de inteligență nu pot fi evaluate corect prin intermediul formelor tradiționale de testare a inteligenței, iar după aceea exprimând o perspectivă ușor critică privitoare la testarea inteligenței (v. Gardner, 1993, p. 16).

[55] Îngrijorările lui Robert Sternberg cu privire la teorie au fost

exprimate accentuat în *Phi Delta Kappan*, unde scria: „De fapt, nu există încă nici un experiment care să testeze teoria lui Gardner, iar testul lui Gardner cu privire la formele lui de inteligență nu există încă, nici el“ (R.J. Sternberg, „Fighting butter battles: A reply“ [„Bătăliile tartinelor cu unt. O replică“], în *The Phi Delta Kappan*, 65, 1984, p. 700). În mod similar, Earl Hunt aprecia, folosind IM drept abreviere pentru formele de inteligență multiplă: „În ciuda popularității ideii de IM în anumite cercuri educaționale, nu există practic nici o dovadă care să susțină teoria“ (Hunt, 2010, p. 119).

[56] Vezi, de exemplu, B.A. Visser, M.C. Ashton și P.A. Vernon, „Beyond *g*: Putting multiple intelligences theory to the test“ [„Dincolo de *g*. Testarea teoriei inteligențelor multiple“], în *Intelligence*, 34, 2006, pp. 487–502

[57] Exemplul managerului care se confruntă cu o decizie provine din anexa la R.J. Sternberg, R.K. Wagner, W.M. Williams și J.A. Horvath, „Testing common sense“ [„Testarea bunului-simț“], în *American Psychologist*, 50, 1995, pp. 912–927. Dovezi mai recente pentru această abordare provin din R.J. Sternberg, E.L. Grigorenko și L. Zhang, „Styles of learning and thinking matter in instruction and assessment“ [„Stiluri de învățare și gândire a problemelor în instrucție și evaluare“], în *Perspectives on Psychological Science*, 3, 2008, pp. 486–506.

[58] Colegii mei cu o minte mai apropiată de istorie ar putea obiecta la afirmația mea, spunând că psihologii ajungeau la o nouă detensionare în privința controversei inteligență generală/inteligențe specifice, remarcând că Spearman însuși recunoscuse existența unei ierarhii a formelor de inteligență, la începutul secolului XX. Parțial, au dreptate. Lucrul pe care mă bazez atunci când fac această afirmație este că o înțelegere mai amplă a analizei factoriale și noile dezvoltări din analiza factorială ierarhică au făcut să fie mai ușor de apreciat o ierarhie fundamentată practic a formelor de inteligență.

[59] În descrierea făcută de mine teoriei cu trei straturi a lui Carroll, am făcut câteva foarte mici modificări ale terminologiei sale, pentru a-i conecta mai bine lucrările cu discuțiile de început

despre formele de inteligență din acest capitol. Pentru versiunea originală, vezi Carroll, 1993.

[60] Studiul lui Jonathan Wai și al colegilor săi cu privire la inteligența spațială a fost prezentat în J. Wai, D. Lubinski, C.P. Benbow și J.H. Steiger, „Accomplishment in science, technology, engineering, and mathematics (STEM) and its relation to STEM educational dose: A 25-year longitudinal study" [„Realizarea în știință, tehnologie, inginerie și matematică și relația dintre ea și dozarea educațională a acestor materii. Un studiu întins pe durata a 25 de ani"], în *Journal of Educational Psychology*, 102, 2010, pp. 860–871.

[61] Eu m-am concentrat asupra aspectelor privitoare la inteligență, pe care le-am considerat cele mai relevante pentru a începe lucrările mele și ale lui Peter. Recunosc, descrierea omite multe lucruri. Unele dintre lucrurile pe care nu le-am atins aici includ modelele inteligență fluidă contra inteligență cristalizată, problemele de corectitudine a testării și cercetările tot mai dezvoltate din domeniul științelor creierului.

[62] Am fost criticați, de exemplu, fiindcă am declarat nivelul de încredere al testului (care poate fi considerat coerența măsurării) la un nivel oarecum superior celui descoperit de cercetătorii din alte laboratoare. Am răspuns la un schimb recent de impresii asupra subiectului în J.D. Mayer, P. Salovey și D.R. Caruso, „The validity of the MSCEIT: Additional analyses and evidence" [„Valabilitatea testului MSCEIT. Analize și dovezi adiționale"], în *Emotion Review*, 4, 2012, pp. 403–408. În plus, am recunoscut că testele noastre de inteligență emoțională sunt valide, deși cel puțin la o subscală e posibil să nu funcționeze în mod adecvat (pentru detalii, vezi același număr din *Emotion Review*).

[63] Vezi, de exemplu, J.D. Mayer, P. Salovey și D.R. Caruso, „Emotional intelligence: New ability or eclectic traits?" [„Inteligența emoțională. O nouă abilitate sau niște trăsături eclectice?"], în *American Psychologist*, 63, 2008, pp. 503–517, și J.D. Mayer, R.D. Roberts și S.G. Barsade, „Human abilities: Emotional intelligence" [„Abilitățile umane. Inteligența emoțională"], în *Annual Review of Psychology*, 59, 2008, pp. 507–536

[64] Pentru o trecere în revistă, vezi J. Hughes, „Bringing emotion to work: Emotional intelligence, employee resistance and the reinvention of character“ [„Punerea emoției la treabă. Inteligența emoțională, rezistența în fața angajaților și reinventarea personajului“], în *Work Employment Society*, 19, 2005, pp. 603–625. Problema cu această echivalare este faptul că, dacă inteligența emoțională este astfel extinsă încât să se refere la caracter, atunci conceptul își pierde precizia. Hughes a arătat că extinderea sensului IE a dus la o „prăpastie între versiunea IE oferită de «oamenii de știință serioși»“ și versiunea destul de diferită folosită de unii consultanți și jurnaliști (nota 6, p. 621).

[65] Am strâns aceste idei într-un cadru numit Cadrul Sistemelor de Personalitate. Este prezentat în J.D. Mayer, „A tale of two visions: Can a new view of personality help integrate psychology?“ [„O poveste cu două viziuni. Poate ajuta o nouă viziune asupra personalității la integrarea psihologiei?“], în *American Psychologist*, 60, 2005, pp. 294–307, și în J.D. Mayer și M. Korogodsky, „A really big picture of personality“ [„O imagine cu adevărat vastă a personalității“], în *Personality and Social Psychology Compass*, 5, 2011, pp. 104–117.

[66] Vezi R.I.M. Dunbar, „The social brain hypothesis“ [„Ipoteza creierului social“], în *Evolutionary Anthropology*, 6, 1998, pp. 178–190. Dunbar mai scrisese înainte despre unele dintre aceleași idei, sub denumirea de „inteligență machiavelică“ – astfel, el a indicat și o inteligență de lucru.

[67] Vezi M.G. Haselton și D.C. Funder, *The Evolution of Accuracy and Bias in Social Judgment* [*Evoluția acurateței și a părtinirii în judecata socială*], în Schaller, 2006, pp. 15–37

[68] Un rezumat recent al unora dintre ideile lui cu privire la diferențele individuale poate fi găsit în D.M. Buss, „How can evolutionary psychology successfully explain personality and individual differences?“ [„Cum poate psihologia evoluționistă să explice cu succes personalitatea și diferențele individuale?“], în *Perspectives on Psychological Science*, 4, 2009, pp. 359–366.

[69] Materialul cu privire la budism, Grecia antică, China și Teofrast este trecut în revistă în J.D. Mayer, S.C. Lin și M. Korogodsky,

„Exploring the universality of personality judgments: Evidence from the Great Transformation, 1000 BCE–200 BCE“ [„Explorarea universalității judecăților asupra personalității. Dovezi din perioada Marii transformări, 1000–200 î.Hr.“], în *Review of General Psychology*, 15, 2011, pp. 65–76.

[70] Studiul este descris în B.R. Forer, „A diagnostic interest blank“ [„Un formular de diagnosticare a interesului“], în *Rorschach Research Exchange*, 12, 1948, pp. 119–129.

[71] Vezi B.R. Forer, „The fallacy of personal validation: A classroom demonstration of gullibility“ [„Eroarea validării personale. O demonstrație de credulitate în fața clasei“], în *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 44, 1949, pp. 118–123

[72] O verificare PsycINFO din 18 martie 2013 arată că cercetarea lui Forer a fost menționată după anul 1949 în 72 de articole de revistă sub denumirea de „efectul Barnum“.

[73] Într-un studiu, cei examinați au considerat că feedbackul realizat special pentru ei era exact în raport de 76% contra 70% corectitudine în cazul feedbackului bazat pe un eșantion general. Studiul a fost realizat de S.J. Guastello și M.L. Rieke în „The Barnum effect and validity of computer-based test interpretations: The Human Resource Development Report“ [„Efectul Barnum și valabilitatea interpretărilor de teste generate computerizat. Raportul asupra dezvoltării resursei umane“], în *Psychological Assessment: A Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 2, 1990, pp. 186–190. Un studiu dublu-orb, elaborat foarte atent, i-a replicat aceste constatări: A. Wyman și S. Vyse, „Science *versus* the stars: A double-blind test of the validity of the NEO Five-Factor Inventory and computer-generated astrological natal charts“ [„Știință contra stele. Un test dublu-orb asupra valabilității Inventarului NEO cu Cinci Factori și hărțile astrologice natale generate computerizat“], în *The Journal of General Psychology*, 135, 2008, pp. 287–300. Pentru un rezultat înrudit, vezi P. Andersen și H. Nordvik, „Possible Barnum effect in the Five-Factor model: Do respondents accept random NEO Personality Inventory-Revised scores as their actual trait profile?“ [„Posibil efect Barnum în modelul cu cinci factori. Acceptă

respondenții scoruri aleatorii ale Inventarului de Personalitate NEO Revizuit, ca fiind profilurile lor caracterologice reale?"], în *Psychological Reports*, 90, 2002, pp. 539–549.

[74] Vezi H. Ipp, „The case of Gayle" [Cazul lui Gayle], în Goldberg, 2001, pp. 47–56

[75] Deși eu consider, despre Kay Graham, că avea inteligență personală, nu cred acest lucru în detrimentul remarcabilei sale inteligențe logico-verbale. Graham descria cum citea foarte mult, pe vremea când urma școala Montessori (p. 42). Într-o singură vară, dinainte de a intra în clasa a cincea, ea citise, după numărătoarea proprie, o sută de cărți, inclusiv toate operele lui Dumas și Louisa May Alcott (p. 50). După aceea, descoperise succesul într-o ocupație care necesita comunicare scrisă, alăturându-se mai întâi ziarului din liceu, iar după aceea lucrând ca jurnalist pe timpul verii (p. 74). După ce absolvise Universitatea din Chicago, Graham își găsise de lucru ca jurnalist la *San Francisco News*, iar după aceea, în 1939, se mutase la *Washington Post*, pentru a lucra la pagina editorială a ziarului (vezi Graham, 1997, p. 95).

[76] *Ibidem*, p. 348

[77] *Ibidem*, p. 346

[78] *Ibidem*, p. 341

[79] Citată în D. LaGesse, „Heeding her own voice" [„Ascultându-și propria voce"], în *U.S. News & World Report*, 31 octombrie 2005, p. 44

[80] B. Kantrowitz, H. Peterson și P. Wingert, „How I got there" [„Cum am ajuns acolo"], în *Newsweek*, 146, 24 octombrie 2005, pp. 48–62

[81] Pentru o privire generală asupra logicii neclasice, vezi Priest, 2001. Pentru specificații cu privire la categoriile cețoase, vezi Kosko, 1993.

[82] Atunci când descriu testul TOPI, menționez că toți itemii erau cu alegere multiplă, cu un răspuns corect la fiecare întrebare. Am relaxat ușor acest criteriu, permițând și două răspunsuri corecte, pentru vreo 10 itemi (din aproximativ 140), pentru versiunea 1.2 a testului TOPI.

[83] Lista apare în D.C. Funder, „On the accuracy of personality

judgment: A realistic approach“ [„Despre acuratețea judecăților asupra personalității. O abordare realistă“], în *Psychological Review*, 102, 1995, pp. 652–670.

[84] D.C. Funder și K.M. Dobroth, „Differences between traits: Properties associated with interjudge agreement“ [„Diferențele între trăsături. Proprietăți asociate acordului între cei care judecă“], în *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 1987, pp. 409–418

[85] Cunoașterea convențională îi atribuie prioritatea lui Gordon Allport, dar textul lui Roback a precedat cartea din 1937 a lui Allport (cu aproape un deceniu); în introducerea sa, Roback arăta clar că volumul său ajunsese la a doua ediție, deoarece era folosit pentru noile cursuri de psihologie a personalității. Textul e Roback, 1931.

[86] Acestea sunt implicațiile secțiunii „Double Phase of Personality“ [„Faza dublă a personalității“], *ibidem*, p. 159, din capitolul IX.

2
Indicii pentru a ne cunoaște – ascunse și dezvăluite

Căutăm în preajmă indicii despre oamenii din jurul nostru – o tendință care a început, probabil, demult în trecutul nostru evoluționist. Multe indicii cu privire la cine suntem nu pot fi găsite decât adânc în interiorul nostru, particulare și aparent neobservabile pentru ceilalți. Cu toate acestea, oricât de ascunse și de necunoscute am putea dori uneori să fie, ele dezvăluie semne despre noi înșine. Gândiți-vă la personalitate ca la o regiune geografică de pe o hartă, înconjurată de regiunile vecine, cu care se angajează într-o formă de schimb. O privire de ansamblu peste aceste zone poate să ne ofere o avanpremieră a locurilor în care se află indiciile.

Dedesubtul personalității se află creierul și corpul.[87] Toate procesele personalității se nasc dintr-un creier funcțional și, astfel, sunt legate inextricabil de menținerea sănătoasă a creierului și a corpului nostru; iar creierul și corpul trebuie, în schimb, să acționeze în mod suficient pentru ca personalitatea noastră să funcționeze.

Pe aceeași hartă, se află o regiune a „setărilor“ persoanei, în partea dreaptă, jos. Shakespeare a scris că „Lumea toată e-o scenă“, iar setările sunt la fel precum așezarea unei scene, locul în care ne jucăm drama continuă a vieții, îmbrăcați în costumul adecvat de care avem nevoie pentru a ajunge acolo și înarmați cu elementele de recuzită de care avem nevoie. Mergem la plajă în costum de baie, cu cremă de protecție solară, cu mâncarea pentru picnic și cu

haine de schimb; mergem la serviciu îmbrăcați cu ținută de stradă și cu servietă.

Întorcându-ne la hartă, personalitatea se angajează cu situația psihologică spre dreapta, influențează situația și este influențată la rândul ei. O situație presupune un set coerent de acțiuni pe care le realizăm și care au o semnificație împărtășită în comunitatea noastră. „Mergem pe stradă către destinația noastră“ este o situație, așa cum este și „construirea unui dulap“, „oferirea de cadouri pentru mireasă“ și „susținerea unui interviu pentru un loc de muncă“. În aceste cazuri, comunicăm folosindu-ne de facilitatea limbajului, de expresiile faciale, de postura corporală și chiar de piele (roșim, de exemplu). Influențăm aceste situații acționând asupra lor: ne folosim mâinile și brațele pentru a manevra scule – șurubelnițe, ciocane, chei –, pentru a construi un dulap într-un atelier de tâmplărie. Sau folosim o postură corectă, maniere plăcute și o strângere de mână fermă la interviul pentru angajarea într-un loc de muncă. Iar situațiile ne influențează, la rândul lor: proprietarul magazinului de unde luăm dulapul ne spune să urmăm regulile de siguranță; firma la care dăm interviul ne spune momentul și locul în care să sosim pentru întâlnire.

În sfârșit, deasupra noastră, pe hartă, se află grupurile de care aparținem: familia, comunitatea, grupul de fani alături de care ne susținem echipa de baschet. Deși apartenența la grupurile noastre etnice și de vârstă e fixă, în alte grupuri ne putem schimba apartenența, cum ar fi cea la clubul de canto din liceu, sau chiar naționalitatea. Urmăm codurile grupurilor de care ținem și, dacă suntem norocoși, extragem o anumită susținere psihologică de la ele – sprijin din

partea oamenilor care gândesc la fel.

Treaba personalității e să facă afaceri cu fiecare zonă învecinată: să aibă grijă de sănătatea și de siguranța fizică a individului (în cazul creierului și al corpului), să găsească acele contexte decente în care să se afle, să se angajeze în situații, astfel încât să realizeze lucrurile, și să apeleze la alianțele de grup pentru protecție, companie și un simț al identității. Pentru a face toate aceste lucruri, personalitatea trebuie să acționeze în fiecare domeniu, iar atunci când acționăm, semnele comportamentului nostru devin vizibile în regiunile învecinate. Oamenii care ne observă pot percepe semne cu privire la nivelurile noastre de sănătate sau de stres de pe fața sau de pe corpul nostru; citesc semnalele despre statutul nostru social din setările noastre, cum ar fi vecinătatea în care locuim sau la care magazin universal ne facem cumpărăturile. Și ne evaluează în conformitate cu abilitățile și interacțiunile sociale, pe care le afișăm în miriadele de situații cu care ne confruntăm zilnic. Alți oameni observă trecutul nostru și atitudinile noastre față de grupurile de care aparținem, și relațiile noastre cu acele grupuri. Cu alte cuvinte, fie că ne place, fie că nu, personalitățile noastre lasă în urmă indicii – amprente comportamentale – despre cine suntem, în fiecare dintre aceste domenii.

Fiecare dintre noi este ca un detectiv atunci când vrea să înțeleagă cealaltă persoană, cercetând aceste regiuni în căutarea de indicii care să dezvăluie intențiile individuale.[88] Un detectiv din viața reală poate fi de ajutor pentru a ilustra unele informații pe care le căutăm. În timpul unui interviu, Phil Panzarella, un detectiv de la Departamentul de Poliție din New York, a povestit cum prinsese un suspect, pe

care eu îl voi numi Jones. Panzarella folosea indicii cu privire la suspect, din fiecare dintre cele patru zone pe care tocmai le-am descris, pentru a-l prinde pe acel bărbat.[89]

Panzarella avea o idee destul de bună cu privire la comportamentul suspectului său, în cazul mai multor situații importante din ziua precedentă. Conform raportului poliției, presupusul făptaș fusese implicat într-o ceartă, urmărit de poliție, arestat – și petrecuse un timp în spital. Cei mai mulți dintre noi, dacă am fi în astfel de situații, am încerca să încheiem cearta pașnic, am coopera cu ofițerul de poliție care ne arestează și am primi bucuroși orice asistență medicală la spital – pur și simplu, așa funcționează lucrurile. Comportamentul lui Jones însă a fost diferit și a oferit o imagine nu tocmai subtilă despre cine era el. Pentru a încheia cearta, și-a împușcat adversarul; fiindu-i teamă de poliție, a furat o mașină ca să scape, a trecut de un baraj rutier și s-a lovit de altă mașină, omorând un vânzător ambulant. După aceea, Jones a sărit din mașină și a trecut înot un pârâu, iar atunci când doi ofițeri de poliție de pe celălalt mal l-au arestat, i-a atacat și pe ei. Ofițerii l-au imobilizat. Apoi, Jones s-a plâns de dureri în piept, în timp ce se afla în secția de poliție și a fost transferat la un spital, de unde a evadat. Așadar, un comportament foarte consecvent în toate situațiile: periculos până la a fi letal, urmărindu-și propriul interes și având inclusiv intenția de a rămâne în libertate cu orice preț – o mulțime de indicii nu foarte greu de observat.

Panzarella mai știa ceva și despre grupurile cărora le aparținea Jones, în special despre familia și relațiile lui. După evadare, Jones și-a sunat și mama, și prietena și i-a făcut o vizită acasă mamei; când a sosit

poliția, el a fugit prin grădina din spate a vecinilor, drept care știa că poliția îi supraveghea casa. Prin urmare, Panzarella știa că Jones fusese izolat temporar de o parte importantă din susținerea sa socială – mama și prietena.

În general vorbind, cadrul era un cartier din New York, cu străzile, afacerile, casele și oamenii lui. A doua zi după ce Jones fugise de la casa mamei lui, dimineață devreme, Panzarella și un al doilea detectiv, care se aflau într-o mașină de poliție, l-au văzut pe suspect mergând pe o alee. Mașina de poliție (un alt aspect al situației) le dădea lui Panzarella și partenerului său un avantaj considerabil asupra lui Jones, care era pe jos.

Panzarella a mai evaluat o zonă suplimentară, relevantă pentru personalitatea lui Jones: condiția sa fizică. Era încă întuneric, iar detectivul putea să-și dea seama, după felul în care Jones mergea pe alee, că era obosit – și părea să fie și ud.

Panzarella a pus aceste indicii cap la cap și a făcut o predicție cu privire la starea mentală a lui Jones: că o parte din el era gata să renunțe. Ultimul lucru pe care voia Panzarella să-l facă era să-l amenințe inutil pe Jones, ceea ce ar fi putut să-l reenergizeze. Așa că, după ce i-a explicat partenerului planul său, cei doi detectivi au venit încet cu mașina paralel cu Jones, care mergea. Panzarella a coborât geamul mașinii și l-a strigat pe Jones pe nume: „Știi, mi-ai dat o grămadă de bătăi de cap în seara asta. Pentru numele lui Dumnezeu, aș fi putut fi acasă, în pat. Aș fi putut să beau un cocteil sau două cu băieții. Hai, nu te mai prosti și treci în mașină, bine?“ – și a oprit mașina. După un moment sau două, Jones s-a întors, a deschis portiera mașinii de poliție și a spus:

„Domnu' ofițer, ai o jachetă pe locul din spate".[90]

Panzarella și-a mutat jacheta, iar Jones s-a urcat. Panzarella a împărțit cu el un *shake* de la 7-Eleven și i-a explicat, cerându-și scuze, că trebuia să-i pună cătușele și să-l ducă înapoi la secția de poliție. Jones a fost de acord și s-a lăsat predat – pașnic, de astă-dată – la secție.

Unii oameni sunt mai buni decât alții la citirea indiciilor și anticipează cum se va comporta o persoană, iar abilitățile lui Panzarella s-au dovedit neobișnuit de bune în acest caz. De fapt, căpitanul și-a exprimat inițial neîncrederea cu privire la faptul că arestarea se desfășurase atât de pașnic, după violențele anterioare ale suspectului – până când a auzit, independent, povestea și de la partenerul lui Panzarella, și de la suspectul însuși. După cum spunea Panzarella, trebuie să-ți dezvolți „un sentiment" față de o anumită persoană și de condițiile în care vei aresta pe cineva: „Detectivii ridică de ani de zile oameni de pe stradă, fără să fie răniți, doar pentru că sunt mai deștepți decât indivizii pe care-i ridică. Dacă planifici bine și joci cum trebuie, este în avantajul tău."[91]

Poate că nu suntem detectivi de poliție, dar acest lucru nu ne oprește să căutăm indicii, pentru a prezice, de exemplu, ce vor face oamenii din jurul nostru. Gândiți-vă la semnalele din aspectul unei persoane. Am strâns adesea informații despre o persoană dintr-o varietate de atribute fizice, care au o bază biologică. În partea cea mai simplă a spectrului, clasificăm oamenii în categorii demografice, cum ar fi bărbați, femei, copii și adulți. Calități cum sunt sexul și vârsta sunt destul de importante pentru a reflecta nu numai calitățile fizice, ci și grupurile cărora le aparțin

oamenii: cei tineri sunt, de obicei, elevi de școală, cei bătrâni sunt pensionari. Și e posibil să folosim și mai mult informațiile demografice atunci când îi percepem pe ceilalți. Bănuim că un elev de clasa a opta din Washington, D.C., care poartă șapca echipei naționale de baseball, va vorbi bucuros cu noi despre baseball și că un adult care duce o sacoșă cu sigla radioului public național va fi mai interesat de evenimentele curente decât de cursa NASCAR la care am fost la sfârșit de săptămână – deși trebuie avut în vedere că folosim valori medii și că va trebui să ne corectăm adesea presupunerile.

Oamenii care folosesc indicii despre sexul individului, despre etapa de viață și alte informații demografice pot să-și îmbunătățească exactitatea în înțelegerea celor din jurul lor. Karyn Lewis și colegii ei de la Universitatea din Oregon au constatat că oamenii care foloseau astfel de cunoștințe cu privire la proaspetele mămici erau, de fapt, mai exacți în perceperea lor. Cercetătorii au strâns mai întâi credințele cotidiene cu privire la ce gândesc proaspetele mame, iar apoi au cerut unui grup inițial de participanți să spună care dintre gândurile scrise erau cele mai obișnuite la femeile care au grijă de copiii lor nou-născuți. Participanții credeau că o proaspătă mamă se gândește adesea „cât de obositor e să ai un bebeluș nou-născut și cât de dificil e să-ți găsești timp pentru tine“ și este mai puțin capabilă „să se simtă tristă – ca și cum m-am pierdut pe mine cea dinainte de naștere“[92], deși proaspetele mame pot să aibă, desigur, oricare dintre aceste trăiri.

În continuare, cercetătorii au filmat paisprezece femei după nașterea primului lor copil. Înregistrarea era oprită la intervale regulate și, în fiecare moment,

proaspetele mame își scriau gândurile de până atunci. După aceea, cercetătorii au întrebat un grup nou de observatori ai participanților la ce se gândeau proaspetele mămici în momentele în care se oprea înregistrarea. Participanții nu știau „gândurile comune", identificate anterior. În orice caz, cei care se inspirau din idei similare cu cele de pe lista obișnuită de gânduri, de exemplu crezând că o mamă dintre cele filmate credea că „bebelușul ei e cea mai importantă prioritate a ei în prezent și are mai puțin timp pentru ea însăși", au fost mai exacți în a prezice lucrurile la care spuneau mamele că se gândeau decât cei care nu foloseau astfel de cunoștințe cotidiene despre mame.

Cu alte cuvinte, încorporarea câtorva cunoștințe generale despre un grup – proaspete mame sau fani ai baseballului în vârstă de unsprezece ani – oferă indicii despre ce ar putea gândi un membru al grupului, dar noi suntem înțelepți și ne abordăm cu prudență teoriile, și ne revizuim opiniile repede, dacă oamenii nu se potrivesc cu percepțiile noastre. Nu multora dintre noi ne-ar plăcea să fim văzuți ca „proaspăta mămică tipică" sau „copilul de unsprezece ani tipic", iar noi înșine am fi calificați drept rigizi, dacă am insista să-i vedem pe ceilalți prin astfel de lentile. Așadar, deși folosim cunoștințele despre vârstă și sex, ar trebui să schimbăm prompt macazul dacă, după ce-l întrebăm pe elevul nostru din clasa a opta cum se descurcă echipa de baschet Washington Nationals, el ne răspunde că poartă șapca de baseball a fratelui său și nu se uită la sport, sau dacă omul nostru cu sacoșa cu sigla radioului public național este un mecanic care ascultă emisiunea *Car Talk* [*Să vorbim despre mașini*] și participă la cursele NASCAR.

Uneori, caracteristicile fizice vorbesc mai direct despre personalitate. Profesorul Ian Penton-Voak, de la Universitatea din Bristol, și colegii săi au studiat felul în care oamenii recunosc trăsături de personalitate, cum ar fi extraversiunea și conștiinciozitatea pe fețele oamenilor. Cercetătorii timpurii ai fizionomiei au încercat să facă o legătură între trăsăturile de personalitate și caracteristicile faciale individuale, cum ar fi dimensiunea ochilor unui individ sau forma gurii lui, a nasului sau a urechilor; dar acest lucru nu a funcționat prea bine. Cercetătorii contemporani, precum Penton-Voak, au trecut la studiul configurației faciale: ei studiază aspectul general al feței unei persoane, incluzând nu numai trăsăturile specifice, dar și felul în care gura, nasul, urechile și alte părți sunt poziționate unele în raport cu altele. Penton-Voak și colegii săi au demonstrat că privitorii obișnuiți pot folosi aceste configurații holistice pentru a citi trăsăturile în funcție de fețe.

Penton-Voak și echipa sa au făcut, de exemplu, fotografii ale fețelor a 146 de bărbați și 148 de femei.[93] Fiecare dintre indivizii fotografiați a completat evaluări ale câtorva dintre trăsăturile sale, inclusiv extraversiunea, deschiderea și emoționalitatea. După aceea, niște evaluatori independenți s-au uitat la fotografiile lor și au încercat să estimeze trăsăturile bărbaților și ale femeilor în funcție de fotografiile lor. Acești observatori au avut succes în identificarea trăsăturilor autoevaluate ale persoanelor-țintă din fotografii, la niveluri de semnificație superioare celei întâmplătoare, folosindu-se doar de informațiile oferite de fețele lor – o constatare care demonstrează ceea ce susținea Penton-Voak.

Pentru a studia fenomenul mai departe, Penton-Voak a condensat un *tip de față*, care reprezenta mai clar o anumită trăsătură. Echipa de cercetare a identificat mai întâi cincisprezece bărbați și cincisprezece femei care au avut scorurile extreme la fiecare dintre cele zece trăsături studiate de ei: extravertiții extremi, introvertiții extremi, persoanele cele mai deschise, cele mai închise, și așa mai departe, cu toate trăsăturile.

Pentru fiecare grup de cincisprezece persoane cu scoruri extreme, Penton-Voak și colegii săi au făcut o hartă a trăsăturilor esențiale ale fiecărei persoane, una câte una.[94] Începând cu o fotografie individuală, ei au suprapus caroiaje și au cartografiat coordonatele X și Y (ca și cum ar fi fost pe hârtie milimetrică) ale punctelor esențiale, precum locul în care începeau și se terminau sprâncenele unei persoane, părțile laterale ale ochilor, nările, și așa mai departe. Pornind de la aceste informații, ei au elaborat o imagine compusă a bărbatului extravertit extrem și a femeii extravertite extreme – și la fel cu fiecare dintre grupurile rămase.

Pentru mine, de exemplu, fața compusă a bărbatului extravertit are un aspect plăcut, cu o oarecare înăbușire a veseliei în jurul buzelor, ochi calmi și o impresie generală de putere și energie. Prin comparație, fața bărbatului nevrotic are o gură cu colțurile ușor lăsate în jos, poate cu buza inferioară pronunțată, iar ochii sunt vag obosiți și nefocalizați, ceea ce-i dă un aspect general serios – poate chiar un sentiment de rezistență la durere. Fața compusă a femeii extravertite are gura și buzele calme, cu o umbră de zâmbet și ochi rotunjiți, care par mai mari și mai clari decât la unele dintre celelalte imagini

compuse, iar aceștia sunt așezați pe o față aparent mai mare, dând o impresie generală de apreciabilă putere.[95]

Ca etapă finală, cercetătorii au cerut unui nou grup de participanți să evalueze fiecare dintre cele zece fețe bărbătești compuse și cele zece fețe femeiești compuse. Acest nou grup a putut să identifice în mod cert, de exemplu, că imaginea compusă a femeii agreabile exprima, de fapt, agreabilitatea, iar fața compusă „nevrotică“ a bărbaților celor mai instabili din punct de vedere emoțional reflecta, într-adevăr, nevrotismul acestora.

Cercetătorii au distins și indivizii cu „fețe de bebeluș“[96] – fețe relativ rotunjite, frunți înalte, ochi rotunzi, nasuri mici –, care sunt percepuți ca fiind mai blânzi, mai atenți și mai puțin dominanți decât alții. Oamenii de acest tip, cu fețe de bebeluș (plus cei care au și voci ca de bebeluș), declară mai multă intimitate în relațiile lor sociale cu alții, arată o mai mare disponibilitate de a-și împărtăși gândurile și sentimentele și sunt mai puțin agresivi decât cei cu fețe care par să fie mai mature. Atunci când Alexander Todorov, de la Universitatea Princeton, le-a arătat portretele candidaților politici la locurile din Congres, participanților li s-a cerut să le evalueze competențele doar pe baza aspectului lor facial (dacă un participant recunoștea un candidat, răspunsul era exclus). Dintre oponenți, candidatul cu fața care sugera cel mai mult competență[97] – un atribut care se leagă mai degrabă de fețele mature decât de cele de bebeluș – a câștigat cursa pentru Camera Reprezentanților sau pentru Senat, în 70% dintre cazuri.

Cercetătorii au început să examineze și posibilele

legături cauzale dintre anumite trăsături și caracteristicile faciale. Distribuția de testosteron, de exemplu, poate influența și comportamentul, și fizionomia cuiva.[98] Cercetătorii cred că testosteronul promovează, la bărbați, atât o determinare mai accentuată, cât și un interes mai mare pentru obiecte, comparativ cu interesul față de oameni. James M. Dabbs, de la Universitatea de Stat din Georgia[99], și colegii săi au descoperit relații între testosteron (măsurat din salivă) și alegerea carierei: muncitorii necalificați, operatorii de mașini și muncitorii din fabrică aveau un nivel mai înalt de testosteron atunci când au fost comparați cu managerii profesioniști și cu personalul tehnic. Într-o altă comparație, actorii și jucătorii de fotbal aveau un nivel de testosteron mai mare decât preoții, iar avocații pledanți, un nivel mai mare decât avocații care preferau să facă cercetări și să interacționeze cu clienții.[100] Ian Penton-Voak, care a examinat recunoașterea trăsăturilor de personalitate pe baza fețelor, a constatat că bărbații cu un nivel mai mare al distribuției de testosteron au și fețe percepute de evaluatorii independenți ca fiind mai masculine. Deloc surprinzător, nivelurile înalte de estrogen pot să influențeze atât fața, cât și comportamentul femeilor[101]: Miriam Law Smith, de la Universitatea St. Andrews, și colegii ei au semnalat dovezi că nivelurile înalte de estrogen la femeile tinere, care încă nu au avut copii, au legătură și cu feminitatea percepută a fețelor (așa cum a fost ea evaluată de judecători independenți), și cu dorința afirmată a femeilor de-a avea mai mulți copii, atunci când au fost comparate cu un eșantion de control echivalent, de femei cu niveluri mai scăzute de estrogen.

Acestea sunt constatări fascinante și

provocatoare, desigur – și, pe măsură ce psihologii află mai multe despre aceste relații fizionomice, ne confruntăm cu toții cu înțelegerea mai clară a lucrurilor pe care le spun fețele noastre despre noi. Și totuși, deși sunt dezvăluite adevăratele relații, acestea sunt probabilistice – să ne amintim că fiecare dintre imaginile realizate de Penton-Voak, ale unei persoane extravertite, să spunem, se baza pe compunerea imaginilor a cincisprezece persoane aflate la extremele acelei dimensiuni. Trăsăturile faciale exprimă mai mult decât o calitate o dată, așa încât o față masculină poate să i se pară oarecum diferită unui introvertit și unui extravertit. Cu alte cuvinte, există mulți factori care influențează aspectul unei persoane. Un individ ar putea, de asemenea, să aibă o față cu aspect masculin, ca urmare mai curând a caracteristicilor familiei decât a nivelurilor efective de testosteron. În sfârșit, dieta, boala, influențele culturale – și coafura, și machiajul – pot să modifice aspectul unei anumite fețe. Așa încât merită să nu ne luăm impresiile foarte în serios – și acest lucru e valabil și pentru toate indiciile pe care le voi descrie aici. Numai atunci când detectăm indicii consecvente sau clare ne putem construi nivelul de încredere cu privire la aprecierile noastre.

Indiciile pe care le căutăm pot veni și din împrejurimile unei persoane. Lăsăm în urmă indicii despre noi înșine în birourile noastre, în dormitor, în cabinetele medicale și în mediul online – diferitele noastre contexte. Samuel Gosling și colegii săi de la Universitatea statului Texas din Austin[102] au studiat indiciile cu privire la personalitate descoperite în birourile a 94 de profesioniști din imobiliare, publicitate, arhitectură și din domeniul bancar.

Pentru a crea o „corectitudine standard“ cu privire la felul în care erau proprietarii birourilor, Gosling le-a cerut ocupanților fiecărui birou – la care și eu mă voi referi ca fiind ținta – și altor două persoane care-i cunoșteau bine să completeze chestionare de personalitate despre aceștia. Gosling și colegii săi au luat în considerare media profilurilor de personalitate, pentru a reflecta cel mai bine caracteristicile efective ale țintei. În continuare, cercetătorii au dus grupuri de până la cinci studenți observatori în biroul ocupantului, în timp ce acesta era plecat, pentru a evalua personalitatea ocupantului. Observatorii au evaluat individual personalitatea țintei, folosind orice indicii pe care le-au putut găsi în birou. Au observat nivelul de zgomot și iluminare, au adulmecat mirosurile și au examinat (printre alte calități) cât era de colorat, curat, scump, organizat și stilat biroul, pentru a-și realiza estimările. Atunci când evaluările observatorilor au fost comparate cu profilurile de personalitate ale ocupanților birourilor menționate anterior, observatorii au avut un oarecare succes: au ghicit corect că birourile mai decorate, mai vesele și mai colorate reflectau extraversiunea ocupanților lor și că birourile organizate, ordonate, mai puțin înghesuite reflectau conștiinciozitatea ocupanților; au presupus corect și faptul că birourile decorate, stilate și neconvenționale reflectau deschiderea ocupanților.

Pornind de la aceste constatări, Gosling a trimis observatori în 83 de dormitoare din cămine, apartamente și case particulare, de lângă o universitate de pe Coasta de Vest. De astă-dată, șapte observatori au vizitat fiecare cameră și, din observațiile făcute, au putut să estimeze

extraversiunea, agreabilitatea, conștiinciozitatea și alte calități ale ocupantului, toate la un nivel statistic semnificativ, folosind un model al indiciilor similar cu cel anterior.

Deși observatorii au avut succes cu percepția lor generală, Gosling crede c-ar fi putut avea rezultate mai bune.[103] De exemplu, mulți observatori au conchis că, dacă într-un birou erau multe obiecte de artă, ocupantul era liberal din punct de vedere politic, dar această credință e greșită – și liberalilor, și conservatorilor le place arta. Evaluatorii ar fi putut avea rezultate mai bune dac-ar fi știut că echipamentul de sport reflectă, adesea, conservatorismul.

Detectăm indicii cu privire la personalitate și din felul în care oamenii se comportă în situații cum ar fi să prezinte pe cineva, să negocieze un contract sau să-i viziteze pe membrii comunității. Cercetătorii simulează uneori astfel de întâlniri sociale în laborator, pentru a studia indiciile pe care le folosesc oamenii în anumite situații. La începutul unui curs de psihologie[104], de exemplu, 73 de studenți de la Universitatea din orașul german Mainz au intrat într-o sală mare, cu birourile aliniate în șiruri. În timp ce intrau pe ușă, un asistent de cercetare îi înmâna fiecărei persoane un loc desemnat în mod aleatoriu. După ce studenții se așezau, persoanei din primul rând, din extrema dreaptă, i se cerea să se ridice în picioare, să se ducă la un punct marcat pe podea și să ofere o scurtă prezentare despre ea însăși, în timp ce era filmată. Filmarea era oprită, și toți studenții evaluau persoana, printre altele, din punctul de vedere al calității de lider și al autorității, al sentimentului de superioritate și autoîndreptățire și,

în cele din urmă, în funcție de cât de mult o plăceau. După aceea, fiecare persoană de pe rând schimba locul cu cea din dreapta, iar studentul/studenta care tocmai terminase ocupa locul gol din stânga. După aceea, era prezentat un al doilea student, și întreaga procedură se repeta; când se termina primul rând, cercetătorii se mutau la al doilea, și așa mai departe. Bine ați venit în lumea „evaluărilor personalității cu zero cunoștințe“, scopul fiind înțelegerea felului în care oamenii percep personalitatea celor pe care tocmai i-au întâlnit – iar, uneori, și nivelul lor de exactitate și baza raționamentelor lor.

În acest caz, cercetătorii au fost interesați de o constatare aparent paradoxală – că oamenilor le plac cu deosebire persoanele narcisiste mai mult decât le plac ceilalți oameni, atunci când îi întâlnesc prima oară. Acesta e lucrul pe care l-au constatat cercetătorii aici: studenților le-au plăcut mai ales colegii lor pe care i-au perceput (la fel cum s-au perceput și țintele însele) ca fiind mai îndreptățiți decât alții (persoanele îndreptățite indicaseră în chestionar: „Insist să obțin respectul care mi se datorează“[105]). De fapt, studenții erau atrași de colegii lor narcisiști care erau adesea îmbrăcați îngrijit și la modă, aveau mișcări fizice sigure de sine, expresii faciale fermecătoare și simțul umorului. Acest studiu și altele asemănătoare clarifică faptul că oamenii sunt buni la judecarea caracteristicilor vizibile ale unei persoane[106] – deși, în cazul acesta, preferința lor pentru persoanele-țintă probabil că nu era o idee atât de bună (preferința pentru narcisiști scade atunci când oamenii ajung să-i cunoască mai bine).

Cunoștințele despre personalitățile oamenilor au fost analizate, desigur, de mult timp. Cu peste două

mii de ani în urmă, vechii greci știau deja cum să clasifice diferitele tipuri de caracter. Filosoful Teofrast[107], directorul Liceului din Atena după Aristotel, a schițat mai mult de zece dintre ele, inclusiv „flecarul“, care, în termenii lui Teofrast,

> ...se așază aproape de cineva pe care nu-l cunoaște și începe să vorbească laudativ despre viața-i proprie și, pe urmă, povestește un vis pe care l-a avut în noaptea dinainte, iar apoi spune, fel după fel, ce-a mâncat la cină [...] remarcă faptul că nu suntem, în nici un caz, cei care suntem și [...] că este o corabie cu străini în oraș [...] și, dacă-l lași să continue, nu se oprește niciodată.

Cercetătorii s-au întrebat dacă anumiți oameni – cum era Teofrast – sunt mai precișii decât alții în a-i observa pe ceilalți. Proiectul Preciziei de la Universitatea statului California din Riverside este un studiu de două decenii, realizat de profesorul David Funder și dedicat examinării felului în care ne percepem și ne evaluăm unii pe alții. Tera Letzring, de la Universitatea de Stat din Ohio, a încercat să identifice caracteristicile celor mai buni evaluatori ai personalității care au trecut prin proiect.[108] Într-o analiză, ea a examinat date de la 142 de participanți de etnii diferite, filmați interacționând în grupuri de câte trei. În timpul interacțiunilor de câte cincizeci de minute sau mai mult, participanții urmau instrucțiunile de a vorbi despre orice voiau, astfel încât să ajungă să se cunoască bine unul pe altul. Mai târziu, comportamentul lor era codificat de evaluatori independenți care vedeau filmările. Fiecare dintre cei 142 de participanți era atât un evaluator al celorlalți

din grup, cât și ținta evaluării celorlalți.

Funder și colegii săi au creat un profil de personalitate general pentru fiecare țintă, care să servească pe post de criteriu de precizie. Profilul se baza pe evaluările țintelor față de ele însele, pe evaluările lor făcute de cunoștințe și pe evaluări ale psihologilor clinicieni, care l-au intervievat câte o oră pe fiecare participant, iar după aceea le-au evaluat personalitățile. Cei mai precișii evaluatori au judecat țintele într-un mod care se potrivea îndeaproape cu profilul lor general; cei mai puțin precișii nu au reușit să vadă ceea ce văzuseră toți ceilalți.

Letzring a constatat că evaluatorii cei mai precișii, în comparație cu alții, vorbeau mai confortabil despre realizările lor, precum și despre realizările membrilor familiilor și ale colocatarilor lor; aceiași evaluatori fruntași se angajau mai mult în contactul vizual cu ceilalți membri ai grupului, exprimau căldură față de ei, păreau interesați și bucuroși de interacțiunile lor cu ceilalți. De asemenea, evaluatorii precișii se descriau pe ei înșiși, pe o scală a personalității, drept înțelegători și grijulii. Cunoștințele îi priveau ca fiind mai agreabili și deținând „o personalitate bine definită, cu consistență internă“[109].

Letzring îi descria foarte diferit pe evaluatorii mai puțin precișii. Ei păreau socialmente stânjeniți și solicitanți, iar adeseori fie cereau sfaturi sau asigurări, fie erau prea atenți la ei înșiși. Unii dintre evaluatorii mai puțin abili se descriau pe ei înșiși ca fiind relativ dominatori și răzbunători, aveau rezultate crescute pe scala narcisismului și erau descriși de cunoștințe drept anxioși, exploatatori sau și una, și alta. Într-adevăr, ei au fost evaluați ca purtându-se în moduri care subminau, sabotau sau obstrucționau procesele

de cunoaștere ale grupului lor. Rezultatele studiului au indicat faptul că evaluatorii buni aveau relații mai bune și mai echitabile cu ceilalți, pe când evaluatorii slabi erau mai preocupați de propria persoană, dezagreabili, manipulatori și exploatatori.

Eu cred că evaluatorii buni din Proiectul Preciziei de la Riverside ar fi putut avea scoruri mai mari decât evaluatorii slabi și la inteligența personală. Cei mai buni evaluatori ai lui Letzring erau afectuoși și interesați de ceilalți; în mod similar, cei care realizează scoruri mari la Testul nostru de Inteligență Personală sunt, de asemenea, mai agreabili și mai deschiși decât alții și susțin importanța discutării problemelor și a înțelegerii celorlalți. Cei mai slabi evaluatori ai lui Letzring păreau nepăsători și calculați, uneori. Respondenții care au obținut cele mai scăzute scoruri la testul TOPI au avut, de asemenea, scoruri mai mari decât ceilalți la scalele narcisismului și grandorii. Proiectul Preciziei de la Riverside a început cu mult înainte ca eu, David Caruso și Abigail Panter să fi elaborat testul TOPI, dar aceste similitudini dintre evaluatorii buni și cei care au obținut rezultate mari la TOPI sugerează că inteligența personală ar putea contribui cel puțin la unele dintre abilitățile celor mai buni evaluatori.

Mai există încă o arie în care putem căuta informații despre oameni: grupurile din care provin. Studiile au constatat, de exemplu, că apartenența oamenilor la grupuri politice poate fi, parțial, o consecință a personalității lor.[110] Tinerii conservatori sunt mai fericiți decât tinerii liberali: au un sentiment mai puternic al controlului personal asupra evenimentelor, sunt mai optimiști, în general cred în corectitudinea lumii și au credințe morale

transcendente – în conformitate cu cercetarea lui Barry Schlenker și a colegilor săi de la Universitatea din Florida, care au investigat un grup mare de studenți din zona de sud-est a Statelor Unite. În general, liberalii sunt mai deschiși față de perspectivele altora, mai empatici și soluționează problemele mai creativ; de asemenea, își asumă riscuri, în comparație cu frații lor conservatori, care sunt mai scrupuloși.[111] Potrivit lui Jacob Hirsch și colegilor săi, dacă vrei să fii tratat cu încredere, decent și bine, mergi în vizită la un conservator; dar, dacă ești în căutare de înțelegere și de o conversație stimulatoare, vorbește cu un liberal.[112]

Apartenența la echipe sportive spune, de asemenea, ceva despre noi. Acei studenți care participă la campionate studențești de fotbal american, baschet, fotbal și *lacrosse* au scoruri mari la trăsătura de personalitate „nivel de activism", așa cum e măsurată pe scala de personalitate Zuckerman-Kuhlman. Oamenii foarte activi preferă să facă diverse lucruri în timpul liber (și, invers, le e greu să stea cu brațele încrucișate).[113] Acești indivizi au foarte multă energie și sunt cei mai fericiți atunci când se angajează în muncă fizică grea. Apartenența la cluburi oferă, de asemenea, indicii cu privire la personalitate: în rândurile adolescenților, cei care participă în mod regulat la întâlnirile de club dintr-o organizație de tineret sau la un club sportiv, religios sau politic au o stare fizică și mentală mai bună comparativ cu egalii lor, care nu au astfel de preocupări – constatări repetate în șase țări.[114]

Psihologii se referă uneori la domeniile din vecinătatea personalității – creierul și corpul, contextul, situațiile și grupurile de apartenență ale

unei persoane – ca fiind spațiul de viață individual, și fiecare dintre aceste segmente poate conține indicii cu privire la cine suntem. Dar există și tipare de informații holiste, identificabile pe parcursul duratei vieții, care ne vorbesc despre o persoană? Eu, Marc Brackett, Kevin Carlsmith și Heather Chabot[115] ne-am întrebat dac-am putea să identificăm tipare de indicii mai largi, simultan, în toate aceste domenii. Pentru a face acest lucru, am folosit un chestionar de o dimensiune uriașă și o metodă matematică ce poate identifica tiparele din răspunsurile la multe întrebări. În cel mai recent studiu al nostru, Brackett și colegii săi le-au pus participanților 1073 de întrebări despre spațiul lor de viață: de la calitățile lor fizice la apartenența la grup. Participanții au răspuns, povestindu-ne sute de detalii despre viața lor: de la înălțime și greutate până la ce se afla în dulapurile lor cu medicamente și în frigidere, cum arăta spațiul lor de locuit, de câte ori vorbiseră cu prietenii într-o săptămână și grupurile din care făceau parte.

Au apărut mai multe modele holiste, fiecare presupunând zeci de mici indicii, care descriau stiluri de viață specifice. Unii studenți trăiau ceea ce numim un stil de viață socială pozitiv. Erau – în privința nivelurilor foarte specifice pe care le-am măsurat – mai susceptibili decât colegii lor de aceeași vârstă să aibă fețe de masă și articole din sticlă, să ia regulat vitamine și să-și țină la îndemână amintirile de familie; interacționau în mod regulat cu mamele lor și ceva mai puțin cu tații.[116] Credem că acești studenți păreau grijulii, sociabili și afectuoși cu cei care-i cunoșteau. Un alt grup de participanți trăiau având un stil de viață sportiv: acești studenți erau mai puternici decât ceilalți din punct de vedere fizic, aveau

echipamente și afișe legate de echipa sportivă preferată și purtau haine care exprimau afilierea lor la școală și la echipă; de asemenea, aveau mai multe interacțiuni cu tații lor decât media. Erau mai puțin susceptibili decât alții să aparțină unor organizații școlare, precum trupe muzicale sau cor, și să fumeze.

Un alt grup de studenți, judecând după expresiile stilului lor de viață, au afișat un model de consum de alcool și droguri. Aceștia dețineau alcool și droguri și trăiau mai puține interacțiuni decât media cu prietenii din liceu, în timp ce declarau mai multe interacțiuni conflictuale decât alții. Un alt grup de studenți afișau modelul unui „consumator solitar de produse media“, deținând multe cărți, filme și înregistrări muzicale, petrecând foarte mult timp citind, urmărind filme și ascultând muzică și relativ mai puțin timp în interacțiuni cu alții. Mulți studenți au afișat modele de expresie amestecate: combinând, de exemplu, un stil de viață sportiv cu unul social pozitiv; alții aveau o orientare puternică spre modelul social pozitiv, dar și spre cel de consum de alcool și droguri.

Așa cum bănuiam, nici un aspect al vieții unei persoane, singur – nici o față de masă, ori sticlă de vin, ori crosă de hochei prin ea însăși –, nu marchează în mod decisiv pe cineva în sensul că afișează un model anume de personalitate; mai curând, o sticlă de vin în bucătărie semnalează o viață socială bogată, dacă este asociată cu lumânări, fețe de masă și interacțiuni pozitive; aceeași sticlă de vin, dacă este alăturată unor scrumiere, pipe pentru hașiș și conflicte cu prietenii, reflectă o asociere cu drogurile. Cu alte cuvinte, pentru a citi spațiul de viață al unei persoane, este util să te bazezi pe zeci de expresii de viață ale individului

– de la spațiul de viață al acestuia la viața lui socială săptămânală și la grupurile din care face parte – și să elaborezi un tablou general cu privire la ceea ce implică acele expresii despre persoană, în mod colectiv.

Cercetarea spațiului de viață general al unei persoane, uitându-ne la zonele din jurul personalității, nu numai că oferă o fundație pentru înțelegerea celorlalți, dar ne poate spune lucruri și cu privire la noi înșine. Daryl Bem a propus, în 1967, o teorie potrivit căreia învățăm despre noi înșine mai mult sau mai puțin identic modului în care învățăm despre alți oameni: observând-ne cu grijă pe noi înșine, în timp ce acționăm în lume. Dacă știm că un prieten a fost la șase filme în ultimele luni, de exemplu, vom ghici că-i plac filmele. După cum vede lucrurile Bem, dacă același prieten ar fi vrut să știe cât de mult îi plac filmele, ar fi putut să-și amintească, și el, aceleași șase filme și să conchidă: „În mod cert, trebuie să-mi placă filmele, pentru că mă duc mult la film“.

Bem a ilustrat efectul pe care-l are faptul că ne observăm pe noi înșine asupra înțelegerii de sine, în mai multe experimente ingenioase.[117] Într-unul, i-a instruit pe participanți să spună adevărul, atunci când era aprinsă o lumină colorată, și să spună minciuni în prezența unei alte lumini. În felul acesta, participanții au învățat că făceau afirmații adevărate, atunci când era aprinsă „lumina adevărului“, și false, atunci când era aprinsă „lumina falsității“. În a doua fază a experimentului, Bem a instruit aceiași participanți să spună dacă revistele de benzi desenate erau foarte amuzante sau deloc amuzante; li s-a spus că, în timp ce aveau să vorbească ei, avea să pâlpâie fie lumina „adevărului“, fie a „falsității“, dar ei trebuiau să le

ignore, pentru că luminile nu erau relevante pentru noua sarcină. Experimentatorii le-au arătat participanților numai benzi desenate, pe care aceștia le evaluaseră mai devreme ca fiind neutre, așa încât ei, urmând instrucțiunile, făceau întotdeauna afirmații false, atunci când spuneau că benzile desenate erau foarte amuzante sau nu. Dar atitudinea studenților față de benzile desenate s-a schimbat la sfârșitul studiului. Mai târziu, ei au declarat că fuseseră mai amuzați de benzile desenate despre care spuseseră că erau amuzante, dacă era aprinsă lumina „adevărului", în comparație cu momentele în care era aprinsă lumina „falsității". Ei au declarat, de asemenea, că benzile desenate li se păruseră mai puțin amuzante dacă era aprinsă lumina „adevărului", atunci când declaraseră că nu erau deloc amuzante. Lumina „adevărului" le-a oferit, așadar, un semnal pentru a crede în ceea ce spuneau, deși li se spusese că lumina era irelevantă pentru studiu.

Edward Deci, de la Universitatea din Rochester, a realizat un alt tip de experiment, ilustrând felul în care ne uităm la noi înșine, „de parcă" am fi în afară. Deci a arătat că, atunci când oamenii sunt plătiți să efectueze o sarcină, ei conchid că sunt mai puțin motivați s-o ducă la îndeplinire decât atunci când efectuează sarcina respectivă gratis.[118] Într-un studiu, Deci le-a cerut studenților să lucreze la puzzle-ul fraților Parker denumit Soma, care multor oameni li se pare distractiv; presupune combinarea unor piese de puzzle tridimensionale, pentru a alcătui diferite forme. Participanții la studiul lui Deci s-au jucat cu cubul Soma trei zile consecutive. În sesiunea din ziua a doua, grupul de control s-a jucat cu puzzle-ul

normal, dar membrii grupului experimental au fost plătiți cu un dolar pentru joaca lor. Plata de un dolar le oferea un motiv în plus pentru joacă, peste și dincolo de plăcerea personală. După ce au fost plătiți, cei din grupul experimental au declarat că se bucuraseră mai puțin de joc, iar experimentatorii au observat că, în sesiunea din a treia zi, petrecuseră mai puțin timp cu puzzle-ul față de cei care nu fuseseră plătiți ca să se joace. Deci a conchis că participanții din grupul experimental observaseră recompensa bănească, iar acea recompensă le eliminase sentimentul de bucurie față de joc. Mesajul lui Deci a fost că trebuie să ne asigurăm de faptul că indiciile din lumea noastră nu ne distrag de la sentimentele autentice pe care le avem față de sarcina pe care o ducem la îndeplinire. Faptul că știm că ne place cu adevărat să facem ceva este un lucru valoros și nu vrem să uităm acest lucru, doar pentru că există alte recompense. Aceia dintre noi care au o inteligență personală superioară, bănuiesc eu, sunt mai buni decât alții la a-și aminti de sentimentele lor interioare, în condiții exterioare confuze sau contrare.

Aflăm cine suntem și prin ochii celorlalți. Charles H. Cooley, un sociolog de la Universitatea din Michigan, de la începutul secolului XX, a prezentat o teorie a „sinelui-oglindă“, prin care voia să spună că ne imaginăm pe noi înșine așa cum ne văd alții, schimbându-ne imaginea de sine în conformitate cu percepția celorlalți și fiind foarte atenți la credințele cu privire la noi, susținute de figuri de autoritate. Atunci când era doar un tânăr poet, de exemplu, Ogden Nash a aflat despre talentele sale prin ochii celorlalți. La începutul carierei sale, Nash sperase să scrie poezii serioase, nuvele și alte forme de ficțiune.

Chiar și așa, el compunea uneori poezii umoristice, pentru a-și distra prietenii, scriindu-le pe bucăți de hârtie și aruncându-le pe birourile colegilor. La început, privea toate aceste versuri ușoare ca nefiind importante. După ce un editor de la *The New Yorker* l-a informat că urma să i se publice un fragment umoristic, el tot n-a realizat cât de bun era, afirmând, într-o scrisoare către logodnica sa, că revista „o să-mi publice versurile idioate peste două săptămâni“[119]. Altă dată, a scris un poem satiric scurt, doar pentru a-și enerva un prieten – care l-a trimis la ziar, unde a fost publicat, la începutul unei rubrici literare newyorkeze remarcabile. Treptat, Nash a ajuns să aprecieze faptul că oamenilor le plăcea umorul său. Odată ce a făcut acest lucru, a început să distreze o mare parte a Americii din anii 1950 și 1960 cu butade precum: „De ce ne-a dat Dumnezeu agilitate, dacă nu ca să scăpăm de responsabilitate?“[120]

Cu toate acestea, unii oameni pot fi relativ insensibili față de un asemenea feedback. Tucker Max, autorul amintirilor satirice *I Hope They Serve Beer in Hell* [*Sper că au și bere-n iad*], a recunoscut: „Nu prea sunt adeptul surprinderii unor indicii sociale subtile“ și a oferit o autodescriere pe site-ul său: „Mă-mbăt excesiv în momente nepotrivite, desconsider normele sociale, îmi satisfac orice capriciu, ignor consecințele propriilor mele acțiuni, îmi bat joc de idioți și de-ncrezuți, mă culc cu mai multe femei decât e sigur sau acceptabil și, în general, mă port ca un nebun turbat“. În schimb, Max își răscumpără păcatele, spune tot el: „Contribui la umanitate într-un mod foarte important. Îmi împărtășesc aventurile cu lumea“.[121]

Într-o autoprezentare amuzantă, Max povestea cum devenise asociat, pe timpul verii, la o firmă de

avocatură prestigioasă din Silicon Valley. Se prezentase la serviciul de repartizare: „Fusesem în oraș toată noaptea și nu vedeam nimic – îmi căzuseră lentilele de contact, când încercam să mă combin c-o tipă la întâmplare“. Responsabilul cu angajările de la firmă stătuse de vorbă în particular cu Max despre reputația de „petrecăreț“ pe care și-o făcea, dar el ignorase însemnătatea conversației. Atunci când îl chemase a doua oară, într-o ședință particulară pe tema îngrijorărilor legate de atitudinea sa, directorul de la Resurse Umane adăugase, pentru a fi mai echitabil, că activitatea lui profesională era bună calitativ. „Am luat acest lucru“, spunea Max, „ca pe o permisiune de a continua să fac tot ceea ce făcusem până atunci“[122] (atât timp cât activitatea profesională era bună, doar asta conta, nu?). Forțând în continuare nota, Max luase parte la licitația caritabilă a firmei, iar după aceea trimisese pe e-mail o relatare despre faptul că licitase pentru obiecte pe care nu și le putea permite, despre comportamentul asociaților și despre limbajul obscen pe care-l folosise, în timp ce era beat, în fața majorității membrilor firmei. După ce acest e-mail se răspândise la mai multe firme de avocatură, partenerii i-au dat lui Max posibilitatea să aleagă între a se retrage din programul de vară sau a fi concediat.

Poate că Max era, cum singur se descria, relativ nepriceput să recunoască ce gândeau despre el alți oameni; sau, poate, așa cum specula în altă parte, Max înțelesese avertismentele responsabilului de la Resurse Umane, dar alesese să le ignore, deoarece nu mai voia să fie avocat și nu-l interesa dacă avea să fie concediat (iar această poveste s-a adăugat reputației sale deja remarcabile).[123] Astfel de povestiri ne pot spune, prin ele însele, când cineva nu ia în seamă

indiciile cu privire la personalitate, dar nu și de ce – dacă persoana nu a sesizat indiciile, le-a interpretat greșit sau a preferat să le dea deoparte.

Așa cum sugerează experiența lui Max, reputația poate să reflecte informații exacte despre noi. Cameron Anderson și Aiwa Shirako, de la Universitatea statului California din Berkeley, au investigat studenții masteranzi care se înscriseseră la un curs de negocieri de șase săptămâni.[124] Studenții discutau frecvent unii cu alții, și în timpul cursului, și în afara acestuia. Timp de mai multe săptămâni, în cadrul cursului, fiecare student a negociat cu un alt membru al cursului, într-un exercițiu de joc de roluri. Ambii membri ai perechii s-au evaluat unul pe celălalt în privința cooperării și a abilității lor de a-și integra în negociere diferitele nevoi (ambele atribute sunt importante pentru o reputație de afaceri), iar rezultatul negocierii a fost înregistrat. La sfârșitul cursului, studenților li s-a cerut să-i nominalizeze pe membrii clasei care avuseseră cele mai mari scoruri la cooperare. Comportamentul efectiv al studenților din primele negocieri a contribuit, într-adevăr, la crearea reputației lor pe durata cursului. Cei mai cunoscuți studenți și-au influențat reputația mai mult prin comportamentul lor și erau mai susceptibili decât ceilalți să fie nominalizați drept cei mai cooperanți sau, alternativ, drept cei mai egoiști, agresivi sau necinstiți. Comparativ cu studenții mai puțin cunoscuți, acești indivizi cunoscuți dețineau și o reputație ce reflecta mai exact felul cum se comportaseră în timpul negocierilor.

Cei mai mulți dintre noi ținem seama de ceea ce gândesc ceilalți.[125] Potrivit cercetării realizate de Erika Carlson și colegii săi de la Universitatea Washington

din St. Louis, Missouri, chiar și persoanele narcisiste[126], care cred că sunt mai inteligente și mai talentate decât cei din jur, știu că alți oameni le văd adesea mai puțin inteligente și mai puțin speciale decât estimează ele însele. Autorii au presupus că narcisiștii ar putea să-i vadă pe alții „prea vag“ pentru a-i înțelege cu adevărat, și aleg să se comporte mai curând cu o aroganță autentică decât cu o modestie neautentică.

Așadar, faptul de a înțelege cum gândesc alții despre noi poate să contribuie la autocunoașterea noastră, dar există și alte surse de înțelegere pe care putem să le accesăm. Gânditoarea Brie Gertler arăta că introspecția este singura metodă pe care o putem folosi pentru a ne simți în mod direct sentimentele și gândurile. Doar putem accesa căldura internă a autenticei noastre fericiri, și numai sinele nostru interior aude vocea internă care ne îmboldește în timpul unei competiții. Numai sinele nostru interior este capabil să urmărească stările noastre mentale interioare. Personalitatea – și vigilența conștientă care e parte a ei – este punctul nodal al acestui tip de informații, iar introspecția ne permite să căutăm aceste indicii dinăuntru.

Accesul direct pe care-l avem către impulsurile motivaționale și sentimentele noastre este esențial pentru a ști cine suntem. Dacă auzim câteva persoane la un grătar, de exemplu, spunând că „trebuie să se apuce de exerciții fizice“, poate fi imposibil să spunem, doar ascultându-i, care dintre ei chiar va face exerciții fizice și care vorbește doar ca să vorbească. Lippke, Ziegelmann și Schwarzer, de la Universitatea Liberă din Berlin, i-au studiat pe cei care ar fi putut face exerciții fizice, dintre 423 de pacienți în

reabilitare ortopedică, și i-au diferențiat, printre alții, pe cei care aveau intenție și pe cei care nu aveau. Potrivit cercetării lor, cei care nu intenționau să facă exerciții ar fi putut admite față de alții c-ar trebui, într-adevăr, să înceapă să facă, dar aveau puțină convingere interioară să întreprindă ceva cu adevărat în această privință. În chestionare, ei fuseseră de acord cu afirmații precum: „Nu mă gândesc la exerciții“ sau „M-am gândit la exerciții, dar încă nu m-am hotărât“. Oamenii din grupul celor care intenționau să facă exerciții aveau o conversație interioară foarte diferită, chiar dacă nu începuseră încă să le facă. Ei susțineau afirmații de tipul: „Am luat decizia să reîncep curând activitatea fizică obișnuită“ sau „Voi lua parte curând la un nou tip de activitate fizică“.[127] Oamenii din ambele grupuri credeau în valoarea exercițiilor fizice și le luaseră în considerare în raport cu ei înșiși. Însă numai cei din grupul celor care intenționau își organizaseră gândirea în jurul unui plan efectiv de a începe – incluzând momentul, locul și exercițiile – și, după cum s-a dovedit, erau mai susceptibili să înceapă exercițiile în viitorul apropiat decât cei din grupul celor care nu intenționau să se apuce de exerciții.

Filosofii se referă la mesajele interne de acest fel ca fiind „informații privilegiate“, pe care le știu doar indivizii înșiși. Gândindu-ne la această stare de lucruri, acceptăm sentimentele pe care ni le comunică alții cu privire la ei înșiși ca fiind, în conformitate cu ceea ce afirma profesorul Gertler, ceva ce ține de convențiile sociale. Dacă Patty crede că e fericită, dar ceilalți cred că ea e neliniștită dintr-un motiv oarecare, se obișnuiește să fie acceptată, oricum, autodescrierea pe care și-o face Patty. Dacă o persoană

e sigură de propriile sentimente, pentru că vede înăuntrul său, atunci aparența și realitatea sunt totuna: durerea e durere; mândria e mândrie. Recunoaștem acest lucru implicit, în interacțiunile cotidiene. Dacă eu spun: „Mă simt adormit“, iar cineva mă contrazice: „Ba nu, de fapt ești pe deplin treaz“ (și nu există nici un motiv de a crede că sunt nesincer sau nebun), atunci persoana respectivă nu înțelege cum funcționează tipul acesta de afirmații. Și, într-adevăr, standardul de aur pentru psihologii care măsoară stările de spirit și emoțiile este să-i întrebe, pur și simplu, pe oameni cum se simt. Atunci când te uiți la propriile emoții, ceea ce vezi e ceea ce și simți. Aceste obiceiuri sociale presupun că fiecare dintre noi are, de fapt, suficientă inteligență personală pentru a ști cum se simte și, în cea mai mare parte a timpului, probabil că acest lucru e adevărat.

Dar există și excepții, iar citirea indiciilor presupune, parțial, să avem grijă de posibilele erori de autopercepție ale cuiva. În calitate de observatori, am putea să ne întrebăm dacă fața zâmbitoare a lui Patty, ochii ei obosiți și mișcările ei lente – precum și faptul că știm că tocmai s-a despărțit de prietenul ei – nu cumva arată că nu e chiar atât de fericită pe cât pretinde. E puțin probabil să ne exprimăm preocupările (în afară de a verifica, de exemplu, întrebând un prieten care o cunoaște și el pe Patty), deoarece, dacă am face asta, am încălca respectivele convenții. Chiar și atunci când fericirea lui Patty pare trădată de expresia ei tristă, dacă ea insistă că starea de spirit e bună, suntem obligați, din punct de vedere social, s-o credem pe cuvânt. Acestea fiind spuse, am putea să ne păstrăm rezervele pentru noi, în minte; am putea să descoperim, ceva mai târziu, că Patty n-a

putut să-și înțeleagă bine propriile sentimente sau că refuza să accepte problema, pentru că nu voia să discute despre ea.

Introspecția are cea mai mare autoritate în domeniul emoțiilor, al preferințelor și al intențiilor; dincolo de acestea, folosirea ei este limitată. Nu putem, de exemplu, să ne cunoaștem abilitățile doar uitându-ne înăuntrul nostru. Dacă Patty crede că e deșteaptă, dar alții o văd mai curând dezorientată, cine are dreptate? Declarația lui Patty că este inteligentă nu va avea foarte multă greutate pentru prietenii ei, care știu că ea a avut probleme la școală, că are dificultăți în a-și da seama cum să împartă o notă de plată de la restaurant, că folosește cuvintele greșit atunci când vorbește și nu demonstrează o abilitate de raționament deosebită. Să fii deștept presupune performanțe externe general acceptate.

Una dintre problemele esențiale în ceea ce privește indiciile interioare – la fel ca în cazul oricăror alte indicii – este să le cunoști punctele forte (bune pentru emoții) și punctele slabe (care nu sunt atât de bune pentru abilitățile mentale). O serie de cercetări devenită clasică[128] și realizată de Timothy Wilson și de colegii săi de la Universitatea statului Virginia certifică faptul că anumite tipuri de introspecție funcționează mai bine și atunci când acționăm după instinct. Într-un studiu al lor, una dintre numeroasele femei participante a sosit în camera de așteptare a laboratorului și a fost așezată lângă un asistent-cercetător, pe un scaun, la aproximativ trei metri de mai multe afișe, dintre care trei înfățișau animale în situații destul de amuzante (într-unul, o pisică se legăna pe o frânghie și avea scris textul: „Mă lași?!“); alte două afișe erau reproduceri ale picturilor *Nuferi*

de Monet și *Irișii la Saint-Rémy* de Van Gogh.

Femeilor din situația experimentală li s-a cerut să scrie motivele pentru care le plăcea sau displăcea fiecare afiș. Asistentul de cercetare le-a spus că nu era nevoie să predea formularul – acesta era doar pentru a le ajuta să-și pună ordine în gânduri – și, după aceea, participantele au văzut că, de fapt, cercetătorul le aruncase comentariile în coș. Femeile din situația de control au trecut prin același proces, cu excepția faptului că ele au scris despre lucruri irelevante, cum ar fi, mai curând, motivul pentru care își aleseseră specializarea la facultate decât reacțiile lor cu privire la afișe. Mai departe, asistentul de cercetare le-a cerut participantelor din ambele situații să completeze, pe o scală, cât de mult le plăcuse fiecare afiș, iar după aceea le-a oferit „ceva în plus“[129] – să ia acasă afișul care le plăcuse cel mai mult. Fiecare femeie și-a ales afișul preferat.

Câteva săptămâni mai târziu, un asistent de cercetare le-a chestionat pe participante cu privire la cât de mult le plăcuse alegerea lor. Cele care oferiseră motive pentru care le plăcuseră sau le displăcuseră afișele erau mai puțin satisfăcute de alegerea lor decât cele care scriseseră despre alte subiecte. Cercetătorii au conchis că participantele care explicaseră motivele pentru care le plăcuseră afișele se distrăseseră, de fapt, de la adevăratele lor sentimente. Wilson și colegii săi au repetat aceste constatări și în alte studii, folosind gemuri de căpșune diferite și opțiunile în privința cursurilor de la facultate. În studiul cu gemul de căpșune, de exemplu, participanții forțați să-și explice preferințele pentru gem au evaluat produsele foarte diferit de degustătorii profesioniști de produse alimentare, în timp ce grupul care doar a gustat

gemurile și și-a exprimat preferințele, fără să le explice, a ordonat gemurile similar cu felul în care procedaseră profesioniștii.

Wilson crede că oamenii care fac introspecție oferă motive pentru sentimentele lor, dar motivele respective sunt cele mai ușor de verbalizat, cele mai dezirabile din punct de vedere social și cele mai pregnante în mintea lor. Problema este că motivele exprimate cu ușurință ar putea să nu fie cele care determină cu adevărat preferințele – adevăratele motive sunt, mai curând, inaccesibile introspecției. Din acest motiv, un foarte bun indiciu, pentru cineva, în privința sinelui interior este să fie conștient de sentimentele instinctive, ceea ce duce adesea la alegeri mai bune.

O excepție esențială de la această regulă intervine atunci când persoana este un foarte bun profesionist într-un domeniu, situație în care angajarea în introspecție nu-i afectează alegerea optimă. De exemplu, studentele din studiul cu afișul care aveau cunoștințe despre artă au ales afișele de care se bucurau, indiferent de situația experimentală în care se aflau – motivele erau aliniate cu gusturile lor.[130]

Este util să știi mici trucuri, cum ar fi să te uiți la o persoană în ansamblu, pentru informații relevante cu privire la personalitatea ei, să înlături indiciile inutile și să nu pierzi din vedere propriile preferințe interioare, să nu încerci să le explici prea mult (în afară de cazul în care ești expert în domeniu). De asemenea, să-i ceri părerea cuiva poate să ajute – mai ales dacă persoana din fața ta este intuitivă –, pentru că ceilalți oameni aduc o perspectivă diferită și, uneori, ne pot convinge să ieșim din prejudecățile și erorile noastre obișnuite.

Îmi place o povestire ce merge pe aceste linii, relatată de Theodor Reik, un psihanalist newyorkez, care a scris o carte publicată în 1948 despre felul în care psihoterapeuții îi înțeleg pe alții, intitulată *Listening with the Third Ear* [*Ascultând cu a treia ureche*]. Reik relata povestea unui pacient pe care-l numea John, care spunea multe povești pline de viață despre el însuși, în timpul ședințelor sale de terapie, dar al cărui tratament nu aducea prea multe îmbunătățiri. Reik îl descria pe John de o inteligență sclipitoare, o conștiință emoțională și niște maniere foarte bune; cu toate acestea, John nu reușea să se adapteze cu succes la cariera sau la relațiile sale.

Într-o zi, John a povestit că o văzuse pe prietena sa, Jill, și, așa cum era obișnuit, începuse s-o distreze, spunându-i povești. Ea îl ascultase răbdătoare la început, dar, după un timp, se supărase pe el și-l certase cu blândețe, arătându-i că-i spunea acele povești ca s-o impresioneze din nou, dar nu trebuia să facă așa ceva, pentru că nu era ca și cum „s-ar fi întâlnit ieri". Jill era suficient de receptivă ca să realizeze că divertismentul fermecător a lui John interfera cu posibilitatea unui tip de conversație mai intim.

Auzind această poveste, Reik înțelesese ceva ce-i scăpase până atunci în privința lui John: acesta îi orbise și pe el, și pe Jill, oferindu-le anecdotele sale și evitând, în același timp, gândurile și sentimentele sale interioare. Acest model îi încetinea lui John progresul – deopotrivă romantic și terapeutic. Reik a fost impresionat mai ales de abilitatea lui Jill de a descifra indiciile cu privire la personalitatea lui John:

> Cine a învățat-o arta rafinată a observației și a discernământului psihologic? Nu înveți

astfel de lucruri în departamentul de psihologie de la Smith sau de la Vassar. Eram gata să cred că... [ea]... era suficient de deșteaptă, dar nu inteligența ei fusese cea care vorbise în felul acela. Inima-i dictase ce și cum să spună.[131]

Sau, poate, inteligența ei personală...

---

[87] Am pregătit această hartă, și descrierea, în conformitate cu „cadrul sistemelor de personalitate", o perspectivă-standard asupra personalității ce descrie relația personalității cu sistemele cu care interacționează aceasta. În această imagine, sistemele mai mici (de exemplu, neuronii) sunt dedesubt, sistemele mai mari (de exemplu, grupurile sociale), deasupra, sistemele din cadrul personalității sunt la stânga, cele din afara persoanei sunt la dreapta. Timpul ocupă o a treia dimensiune. Rațiunea pentru acest model de localizare a personalității poate fi găsită în articolul meu din 2005 cu privire la încadrarea sistemelor, din *American Psychologist*, și într-o expunere recentă, cu Allen, în numărul special din 2013 al revistei *Review of General Psychology*, cu privire la unificarea psihologiei.

[88] Ideea căutării de indicii cu privire la viața mentală se regăsește frecvent în literatura științifică, dar cea mai bună tratare contemporană a acesteia probabil că se găsește în manualul lui David Funder (vezi Funder, 2010).

[89] Caz extras din Michaels, 1994

[90] *Ibidem*, p. 23

[91] *Ibidem* ambele citate, p. 25

[92] Aceste idei despre felul în care gândesc proaspetele mămici sunt din K.L. Lewis, S.D. Hodges, S.M. Laurent, S. Srivastava și G. Biancarosa, „Reading between the minds: The use of stereotypes in empathic accuracy" [„Cititul între minți. Utilizarea stereotipurilor în acuratețea empatică"], în *Psychological Science*,

23, 2012, pp. 1040–1046.

[93] Prezentate în I.S. Penton-Voak, N. Pound, A.C. Little și D.I. Perrett, „Personality judgments from natural and composite facial images: More evidence for a «kernel of truth» in social perception“ [„Judecățile asupra personalității după chipurile naturale și compuse. Mai multe date pentru un «sâmbure de adevăr» în percepția socială“], în *Social Cognition*, 24, 2006, pp. 607–640

[94] Duncan Rowland și David Perrett au elaborat mai multe abordări computerizate pentru surprinderea și modificarea feței umane (inclusiv o aplicație pe iPhone, denumită „Face Transformer“ („Modificatorul feței“), realizată de Abertec; vezi adresa: http://www.itunes.apple.com/gb/app/facetransformer-art-edition/id442729566?mt=8\). O abordare mai serioasă a transformării feței este descrisă în D. Rowland și D.I. Perrett, „Manipulating facial appearance through shape and color“ [„Manipularea aparențelor faciale prin formă și culoare“], în *IEEE Computer Graphics and Applications*, 15, 1995, pp. 70–76.

[95] Descriu fețele din Figurile 1 (bărbați) și 2 (femei) de la pp. 622 și 623 din studiul lui Penton-Voak și al colegilor săi cu privire la fețele compuse (vezi nota 7, p. 86).

[96] Vezi L.A. Zebrowitz și M.A. Collins, „Accurate social perception at zero acquaintance: The affordances of a Gibsonian approach“ [„Percepția socială corectă la nivelul de cunoștință zero. Aplicabilitățile unei abordări gibsoniene“], în *Personality and Social Psychology Review*, 1, 1997, pp. 204–223

[97] Unele tururi de votare au avut loc înaintea studiului, altele după; nu a fost nici o diferență. Date prezentate în A. Todorov, A.N. Mandisodza, A. Goren și C.C. Hall, „Inferences of competence from faces predict election outcomes“ [„Presupunerile în materie de competență după fețe prefigurează rezultatele alegerilor“], în *Science*, 308, 2005, pp. 1623–1626.

[98] Date prezentate în I.S. Penton-Voak și J.Y. Chen, „High salivary testosterone is linked to masculine male facial appearance in humans“ [„Un nivel ridicat de testosteron salivar este legat, la oameni, de aspectul masculin al fețelor bărbătești“], în *Evolution*

and Human Behavior, 25, 2004, pp. 229–241

[99] Vezi J.M. Dabbs, „Testosterone and occupational achievement“ [„Testosteronul și realizarea ocupațională“], în *Social Forces*, 70, 1992, pp. 813–824

[100] Vezi J.M. Dabbs, „Testosterone and occupational choice: Actors, ministers, and other men“ [„Testosteronul și alegrea ocupației. Actori, preoți și alți bărbați“], în *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 1990, pp. 1261–1265; și J.M. Dabbs, E.C. Allford și J.A. Fielden, „Trial lawyers and testosterone: Blue-collar talent in a white-collar world“ [„Avocații pledanți și testosteronul. Talentul gulerelor albastre într-o lume a gulerelor albe“], în *Journal of Applied Social Psychology*, 28, 1998, pp. 84–94

[101] Vezi M.J. Law Smith, D.K. Deady, F.R. Moore, B.C. Jones, R.E. Cornwell, M. Stirrat, J.F. Lawson, D.R. Feinberg și D.I. Perrett, „Maternal tendencies in women are associated with estrogen levels and facial femininity [„Tendințele materne ale femeilor sunt asociate cu nivelurile de estrogen și feminitatea facială“], în *Hormones and Behavior*, 61, 2012, pp. 12–16

[102] Vezi S.D. Gosling, S.J. Ko, T. Mannarelli și M.E. Morris, „Room with a cue: Personality judgments based on offices and bedrooms“ [„Cameră cu indiciu. Evaluări asupra personalității bazate pe birouri și dormitoare“], în *Journal of Personality and Social Psychology*, 82, 2002, pp. 379–398

[103] Vezi Gosling, 2009, p. 6

[104] M.D. Back, S.C. Schmukle și B. Egloff, „Why are narcissists so charming at first sight? Decoding the narcissism-popularity link at zero acquaintance“ [„De ce sunt narcisiștii atât de fermecători la prima vedere? Decodarea legăturii dintre narcisism și popularitate la nivelul de cunoștință zero“], în *Journal of Personality and Social Psychology*, 98, 2010, pp. 132–145

[105] Vezi R.A. Emmons, „Narcissism: Theory and measurement“ [„Narcisismul. Teorie și măsurătoare“], în *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 1987, pp. 11–17

[106] De exemplu, și mai ales, Tabelul 1 din articolul lui Zebrowitz și Collins din *Personality and Social Psychology Review*, 1, 1997, pp. 204–223

[107] În Teofrast, „Caractere precizate", în Edmunds, 1929

[108] Așa cum descrie T.D. Letzring în „The good judge of personality: Characteristics, behaviors, and observer accuracy" [„Bunul evaluator al personalității. Caracteristicile, comportamentul și precizia observatorului"], în *Journal of Research in Personality*, 42, 2008, pp. 914–932.

[109] Citatul este din Tabelul 1, din articolul menționat anterior (vezi nota 22, p. 94), p. 924.

[110] Vezi B.R. Schlenker, J.R. Chambers și B.M. Le, „Conservatives are happier than liberals, but why? Political ideology, personality, and life satisfaction" [„Conservatorii sunt mai fericiți decât liberalii, dar de ce? Ideologia politică, personalitatea și satisfacția în viață"], în *Journal of Research in Personality*, 46, 2012, pp. 127–146

[111] În conformitate cu D.R. Carney, J.T. Jost, S.D. Gosling și J. Potter, „The secret lives of liberals and conservatives: Personality profiles, interaction styles, and the things they leave behind" [„Viețile secrete ale liberalilor și conservatorilor. Profiluri de personalitate, stiluri de interacțiune și ceea ce lasă în urmă"], în *Political Psychology*, 29, 2008, pp. 807–840

[112] Așa cum se descrie în J.B. Hirsh, C.G. DeYoung, X. Xu și J.B. Peterson, „Compassionate liberals and polite conservatives: Associations of agreeableness with political ideology and moral values" [„Liberali miloși și conservatori politicoși. Asocierile felului de a fi plăcut cu ideologia politică și valorile morale"], în *Personality and Social Psychology Bulletin*, 36, 2010, pp. 655–664.

[113] În D.M. O'Sullivan, M. Zuckerman și M. Kraft, „Personality characteristics of male and female participants in team sports" [„Trăsături de personalitate ale participanților bărbați și femei în sporturile de echipă"], în *Personality and Individual Differences*, 25, 1998, pp. 119–128

[114] Așa cum descriu A. Zambon, A. Morgan, C. Vereecken, S. Colombini, W. Boyce, J. Mazur, P. Lemma și F. Cavallo în „The contribution of club participation to adolescent health: Evidence from six countries" [„Contribuția participării la cluburi la sănătatea adolescenților. Dovezi din șase țări"], în *Journal of*

Epidemiology and Community Health, 64, 2010, pp. 89–95.

[115] În momentul redactării acestei cărți, Marc Brackett este la Universitatea Yale, Heather Chabot, la Colegiul din Noua Anglie, iar Kevin Carlsmith, după o carieră scurtă, strălucitoare, s-a stins la o vârstă prea fragedă; îi simt lipsa mulți dintre noi, din multe locuri. Cel mai recent articol discutat este M.A. Brackett și J.D. Mayer, „The life space: A framework and method to describe the individual's external traits" [„Spațiul de viață. Un cadru și o metodă pentru a descrie trăsăturile exterioare ale individului"], în *Imagination, Cognition and Personality*, 26, 2006, pp. 3–41. Articolul inițial a fost J.D. Mayer, K.M. Carlsmith și H.F. Chabot, „Describing the person's external environment: Conceptualizing and measuring the Life Space" [„Descrierea mediului extern al persoanei. Conceptualizarea și măsurarea Spațiului de Viață"], în *Journal of Research in Personality*, 32, 1998, pp. 253–296.

[116] Deoarece fiecare stil de viață era reprezentat de un model general al obiectelor deținute, al activităților și apartenențelor, puțini indivizi se potriveau cu exactitate profilului; mai curând, unii oameni se potrivesc bine profilului – afișând un număr mare al aspectelor specifice –, iar alții afișează câțiva sau nici unul dintre indicatorii relevanți.

[117] Testul cu lumina „adevărului" și a „falsității" a fost Studiul nr. 3 al lui D.J. Bem, „An experimental analysis of self-persuasion" [„O analiză experimentală a autopersuasiunii"], în *Journal of Experimental Social Psychology*, 1, 1965, pp. 199–218.

[118] E.L. Deci, „The effects of externally mediated rewards on intrinsic motivation" [„Efectele recompenselor mediate extern asupra motivației intrinseci"], în *Journal of Personality and Social Psychology*, 18, 1971, pp. 105–115

[119] Citat în Parker, 2005, p. 45. Povestea despre faptul că Nash folosea bucăți de hârtie și le arunca pe birourile colegilor este la p. 27; povestea despre prietenul lui Nash, care i-a trimis acestuia un poem satiric la un ziar, apare la p. 46.

[120] Poemul se intitulează *Common Sense* [*Bunul-simț*] și apare în Nash, 1975, p. 10 (opere originale din 1930).

[121] Ambele citate se găsesc pe pagina de start a site-ului

TuckerMax.com (preluate pe 8 noiembrie 2011, de la adresa: http://www.tuckermax.com).

[122] Vezi Max, 2006, pp. 56, 59

[123] Reflecțiile lui Max asupra evenimentelor, în Max, 2006, p. 67

[124] Date prezentate în C. Anderson și A. Shirako, „Are individuals' reputations related to their history of behavior?" [„Sunt reputațiile indivizilor legate de istoria lor comportamentală?"], în *Journal of Personality and Social Psychology*, 94, 2008, pp. 320–333

[125] Vezi, de exemplu, E.N. Carlson, S. Vazire și R.M. Furr, „Meta-insight: Do people really know how others see them?" [„Metaintuiție. Știu cu adevărat oamenii cum îi văd ceilalți?"], în *Journal of Personality and Social Psychology*, 101, 2011, pp. 831–846

[126] Așa cum relatează E.N. Carlson, S. Vazire și T.F. Oltmanns în „You probably think this paper's about you: Narcissists' perceptions of their personality and reputation" [„Crezi, probabil, că articolul ăsta se referă la tine. Percepțiile narcisiștilor despre personalitatea și reputația lor"], în *Journal of Personality and Social Psychology*, 101, 2011, pp. 185–201.

[127] Exemple din S.Z. Lippke, P. Jochen și R. Schwarzer, „Stage-specific adoption and maintenance of physical activity: Testing a three-stage model" [„Adoptarea și menținerea unei activități fizice în etape. Testarea unui model în trei etape"], în *Psychology of Sport and Exercise*, 6, 2005, pp. 585–603

[128] Vezi Wilson, 2002, pp. 170–171

[129] Vezi T.D. Wilson, D.J. Lisle, J.W. Schooler, S.D. Hodges, K.J. Klaaren și S.J. LaFleur, „Introspecting about reasons can reduce post-choice satisfaction" („Introspecția asupra motivelor poate reduce satisfacția postopțiune"), în *Personality and Social Psychology Bulletin*, 19, 1995, pp. 331–339

[130] Observația, în Wilson, 2002, p. 172

[131] Vezi Reik, 1983, p. 156

3
Oamenii din jurul nostru

În bucătărie, auzim cum se tachinează o nouă prietenă, care ne-a invitat la o gustare, cu cineva din grupul ei. Auzim mieunatul pisicii și sunetul unei linguri care se lovește de un vas, în timp ce se pregătește masa. Ne întrebăm dacă acest nou grup, cu care ne petrecem timpul, ne va accepta – și nici noi nu ne-am hotărât încă în legătură cu ei. Simțim mirosul de cafea și auzim cum sfârâie uleiul și apa în tigaie în timp ce se fac ouăle. Privim cum aduce gazda noastră mâncarea la masă, încercând să-i deslușim expresia feței; acceptăm când ni se oferă ouă și pâine prăjită; începând să mâncăm, simțim căldura cești de cafea din mâinile noastre și textura pâinii prăjite pe care o ținem în mână. Simțurile ne transmit aceste informații atât de automat, încât avem sentimentul că le preluăm pe toate exact atunci când se întâmplă.

Dar noi răspundem de fapt la fragmente senzoriale ale realității: ochii noștri convertesc lumina vizibilă în impulsuri electrochimice, care ne permit să înregistrăm obiectele în conformitate cu contururile lor; cu ajutorul oaselor din urechea noastră internă, urechile noastre traduc undele sonore în vibrații și apoi în impulsuri nervoase, iar sistemul nostru perceptiv completează spațiile goale, creând o reprezentare aparent plină de viață a ceea ce se află în jurul nostru. Dar continuitatea bogată a percepțiilor noastre este, în anumite sensuri, iluzorie: totul e mediat prin simțurile noastre. Cunoștințele noastre despre oamenii din jur – și despre orice altceva – sunt incomplete, așa cum ne amintesc erorile noastre de

percepție și punctele de vedere ale altor persoane.

Gândurile noastre despre acești oameni, de exemplu, sunt provizorii: cine sunt ei, în realitate? Ne plac ei cu adevărat – și noi pe ei? Ceea ce considerăm noi exact este reprezentarea noastră interioară cu privire la ei – dar construcția noastră cu privire la ceea ce se întâmplă și realitatea pot fi două lucruri diferite. Nu există nici un pod de aur de la lumea interioară la cea exterioară. Ne confruntăm cu realitatea dual a ceea ce credem că se întâmplă și ceea ce e, de fapt, real.

În cartea sa din 1943, *The Nature of Explanation* [*Natura explicației*], filosoful și psihologul scoțian Kenneth Craik susținea că noi descoperim oamenii reali și celelalte obiecte care există în lumea exterioară, iar după aceea le traducem în reprezentări mentale interioare – modele mentale – și ne comportăm pe baza respectivelor modele. Realitatea fundamentală a minții, scria el, este „puterea ei de a egala sau a modela evenimentele exterioare". Să gândești cu aceste modele mentale este mai ieftin, mai rapid și mai convenabil decât să operezi de la început în lumea reală. El făcea o analogie cu constructorii de nave care au proiectat *„Regina Maria...* cu ajutorul unui model dintr-un rezervor"[132] – anticipând cum s-ar comporta o navă adevărată, astfel încât unele dintre slăbiciunile produsului final să nu-i ia prin surprindere. În mod similar, încercăm să modelăm felul în care ar putea reacționa oamenii față de noi, înainte de a duce la îndeplinire niște comportamente importante. Unul dintre scopurile fundamentale ale memoriei este să păstreze și să opereze cu aceste modele ale oamenilor din jur – și să le folosească pentru a planifica.[133]

În general vorbind, cu cât sunt mai exacte modelele noastre mentale cu privire la oameni, cu atât mai bine vom ști cum să interacționăm cu ei. Revenind în bucătărie, dacă două persoane din noul grup au început o relație în noaptea dinainte, fără să spună nimănui, modelele noastre despre ele ar fi complet greșite. În consecință, conduita noastră socială ar putea lucra împotriva noastră – dacă, de exemplu, i-am spune unuia dintre membrii noului cuplu ceva important despre celălalt.

La patruzeci de ani după raționamentul vizionar al lui Craik, cercetările din științele sociale s-au amplificat, în parte, pentru a explica modurile în care ni-i reprezentăm pe ceilalți oameni în mintea noastră. Doi dintre fondatorii acestui domeniu, Susan T. Fiske și Shelley E. Taylor, scriau despre multiplele provocări cu care ne confruntăm atunci când încercăm să înțelegem pe cineva – noțiunile noastre preconcepute, stereotipurile și slăbiciunile memoriei sunt câteva dintre ele.[134] Când recunoaștem aceste provocări, reușim să stabilim modele pentru ceilalți oameni, care adesea ne ajută, așa cum voi explica. Pentru început însă, Fiske și Taylor au arătat și faptul că uneori ne comportăm ca niște „zgârciți din punct de vedere cognitiv“ față de alți oameni, păstrându-ne atenția doar pentru persoanele importante din viața noastră. Nu avem nevoie să petrecem mult timp pentru a-i înțelege pe cei care alunecă ușor în viața noastră și ies din ea fără prea multe consecințe: bărbatul cu beretă care așteaptă lângă noi în stația de autobuz sau un alt client, ca și noi, care țâșnește în fața noastră, ca să ia o cutie cu lapte de pe raftul cu lactate.

Alteori însă, întâlnim oameni cu care probabil că vom interacționa pe termen lung; starea noastră

generală bună poate să depindă crucial de ușurința și de modul pozitiv în care putem să interacționăm cu ei. Așadar, pentru a promova bunele interacțiuni cu un anumit individ, ne aplicăm inteligența personală la indiciile pe care le-am strâns cu privire la individul respectiv, le împletim în ceva ce seamănă cu individul real și abordăm persoana pe baza simulărilor noastre interioare, care cuprind trăsăturile, motivele și povestea lui de viață. Desigur, deciziile noastre vor fi mai bune dacă modelul nostru e bun.

Ca exemplu, la scurt timp după preluarea mandatului, în 1961, președintele John F. Kennedy a studiat personalitatea liderului sovietic Nikita Hrușciov, cu care a aranjat să se întâlnească la Viena, pentru a stabili unele acorduri între cele două națiuni. La începutul anilor 1960, Războiul Rece asmuțise deja națiunile comuniste împotriva celor capitaliste, iar liderii lumii se confruntau cu posibilitatea unui război nuclear. Potrivit relatării unui biograf, pentru a-l studia pe liderul sovietic, „Kennedy s-a pregătit cu meticulozitate, căutând indicii cu privire la caracterul, personalitatea și gândurile lui Hrușciov. El a scurtat unele întâlniri, oferindu-și mai mult timp pentru a fi singur și a studia“. Descrierea elaborată de Kennedy cu privire la Hrușciov era cea a unui „țăran primitiv, îndoctrinat. Adesea în mod deliberat imprevizibil, era «un fermecător răutăcios într-un moment și un huligan zgomotos în momentul următor», un expert în folosirea puterii, cu o înclinație spre acțiuni riscante. Deși era un doctrinar marxist, era dispus să negocieze“.[135]

Kennedy s-a hotărât să-l impresioneze pe liderul sovietic cu cunoștințele sale despre relațiile externe, discutând cu el față în față probleme politice, în loc să

lase întrebările politice în seama secretarului de stat, la fel ca predecesorul său, președintele Eisenhower. În acest fel, Kennedy spera să-și afișeze încrederea, cunoștințele cu privire la relațiile internaționale și farmecul și charisma personale.[136]

Chiar și atunci când facem tot ce putem pentru a evalua o persoană, am putea totuși să ratăm niște note, în mai multe feluri importante. Dată fiind tendința noastră de a da la o parte ambiguitățile, am putea să fim prea încrezători în evaluările noastre și să nu reușim să anticipăm cum vor reacționa oamenii față de noi. Consilierii lui Kennedy, Dean Rusk și George Kennan, l-au avertizat, de fapt, pe noul președinte să-l întâlnească pe liderul sovietic numai după ce s-ar fi ajuns la anumite acorduri politice între cele două națiuni. Dar Kennedy nu a fost de acord și a ținut întâlnirea cât a putut de repede. În aceste previziuni și în altele, unii au susținut că președintele a supraestimat atracția propriului farmec și a subestimat puterea credințelor lui Hrușciov și până unde ar fi mers acesta, pentru a domina un adversar.

După trei zile de întâlniri, Kennedy, care fusese comandant de navă de patrulare, decorat în timpul celui de-al Doilea Război Mondial, îi spunea lui James Reston de la *The New York Times* că discuția sa cu Hrușciov fusese „cel mai greu lucru din viața mea“. El a adăugat că „m-a distrus complet“[137] și a conchis că păruse slab, exacerbând problemele dintre cele două națiuni. Paul Nitze, secretarul adjunct al Apărării din momentul respectiv, a caracterizat cele trei zile de întâlniri dintre cei doi lideri ca fiind „pur și simplu un dezastru“. Dar probabil că nu era totul pierdut[138]: Kennedy conchidea mai târziu că ceea ce învățase din această întâlnire îl ajutase să parcurgă următoarea

provocare: apărarea cu succes a Berlinului de Vest în timpul amenințărilor sovietice de a prelua controlul. Președintele credea că înțelegerea sa – în termenii noștri, modelul său mental cu privire la Hrușciov – devenise mai exactă ca urmare a întâlnirii lor, iar, prin aceasta, eficiența sa ca lider se îmbunătățise.

Una dintre provocările cu care ne confruntăm în ceea ce privește înțelegerea altora – în special a prietenilor, a familiei și a colegilor noștri, de care depinde starea noastră de bine – este că avem reacții automate față de oamenii din jurul nostru. Aceste reacții, desigur, sunt în funcție de cât de agreabili suntem, de câtă deschidere arătăm și de alte trăsături, dar sunt modelate și de ceea ce învățăm despre oameni, atunci când suntem copii – lecții care e posibil să ne influențeze și azi. Ne construim devreme în viață modele ale părinților noștri, ale membrilor familiei și ale prietenilor; sentimentele noastre față de acești oameni în anii noștri de formare servesc drept modele pentru intuițiile pe care le avem cu privire la indivizii nou-apăruți în viața noastră adultă, care par să semene cu ei. Uneori, învățarea din copilărie ne va fi de folos, dar alteori am putea să folosim lecțiile greșite primite când eram mai tineri și să interpretăm greșit persoana pe care încercăm s-o cunoaștem. A deține o inteligență personală puternică înseamnă, în cele din urmă, a putea evalua cum ne influențează acei oameni, încă de timpuriu în viața noastră, gândirea prezentă cu privire la persoanele pe care le cunoaștem – și să reglăm orice prejudecată pe care o recunoaștem în reacțiile noastre.

Pentru a ilustra modurile în care învățarea timpurie despre oameni ne influențează interacțiunile de mai târziu, Michael Kraus și Serena Chen, de la

Universitatea statului California din Berkeley, le-au cerut participanților, la începutul unui studiu, să descrie o persoană pe care o cunoșteau bine și care era importantă pentru ei, etichetată ca fiind „cealaltă persoană semnificativă“[139]. O astfel de persoană semnificativă putea fi mama, tatăl, unul dintre părinții adoptivi sau un profesor influent. Kraus și Chen le-au cerut participanților, după aceea, să descrie calitățile pozitive și negative ale persoanei și cum se comportau față de acea persoană. La sfârșitul acestei etape de debut a cercetării, participanților li s-a cerut să răsfoiască un catalog cu două sute de imagini cu fețe și să identifice o persoană care semăna bine cu cealaltă persoană semnificativă.

Două săptămâni mai târziu, participanții au fost chemați înapoi, pentru ceea ce li s-a spus că era un studiu fără legătură. Cercetătorii le-au spus că universitatea începuse un nou „program de camaraderie“, pentru a-i susține pe studenții înscriși recent, și că aveau să-și întâlnească, în scurt timp, colegii. Fiecărui student i-a fost prezentată o fotografie a viitorului coleg, precum și câteva afirmații despre personalitatea respectivului, care erau valabile pentru majoritatea oamenilor, cum ar fi: „Uneori, este extravertită, afabilă și socială, în timp ce alteori este introvertită, precaută și rezervată“[140]. După aceea, cercetătorii le-au cerut studenților să descrie ce credeau despre viitorii lor colegi.

Participanților din grupul experimental le-au fost arătate fotografii ale fețelor colegilor care semănau cu fețele persoanelor semnificative pentru ei – declanșând indirect modelul lor interior, referitor la persoana semnificativă din copilărie, ca model pentru noul coleg. Cei din grupul de control au văzut o

fotografie a unei persoane semnificative pentru altcineva, care era mai puțin susceptibilă să declanșeze vreun model interior anume față de ei. Participanții din situația experimentală și-au evaluat pozitiv colegii, spre deosebire de cei din situația de control, și se așteptau să se poarte cu colegii lor așa cum s-ar fi purtat cu persoana semnificativă.

Sigmund Freud a fost primul care a sugerat că oamenii își creează reprezentări mentale ale părinților și ale rudelor lor, iar după aceea, aplică aceste modele asupra noilor indivizi pe care-i întâlnesc. El credea că oamenii transferă calitățile persoanelor pe care le cunosc timpuriu în viața lor noilor persoane – adesea fără să știe acest lucru, iar uneori trăgând concluzii complet greșite despre indivizii nou apăruți. Freud a descris, pentru prima oară, un astfel de caz de transfer, cum îl numește el, la o tânără pe care o întâlnea pentru terapie. Tânăra îi spusese pe neașteptate lui Freud, în timpul unei ședințe, că voia ca el s-o sărute: „A fost îngrozită [de idee], a petrecut o noapte fără să doarmă, iar la ședința următoare, deși nu a refuzat să fie tratată, practic nu s-a putut lucra cu ea“.

În următoarele ședințe cu Freud, tânăra vorbise mai mult despre ideea ca psihoterapeutul s-o sărute, iar după aceea își amintise că-și dorea, „deja de mulți ani [...], ca bărbatul cu care vorbea la vremea respectivă să ia cu îndrăzneală inițiativa și s-o sărute“.[141] Freud conchisese că tânăra își transferase relația emoțională de la bărbatul de mai devreme la el.[142]

Ghidându-se după ideile lui Freud, un grup de psihoterapeuți au realizat un studiu hotărâtor al transferului în situațiile terapeutice, începând cu anii

1970. Profesorii și psihoterapeuții Merton Gill și Irwin Hoffman[143] le-au cerut unor evaluatori cu pregătire psihologică să asculte transcrierile unor clienți din ședințele de terapie și să descrie temele relaționale pe care clienții le exprimaseră în timpul acelor ședințe. Evaluatorii au identificat câte un grup de teme pentru fiecare pacient și, cu toate că au trecut peste transcrieri în mod independent, ei oricum au fost de acord, unul cu celălalt, mult mai mult decât ar fi fost de așteptat în mod aleatoriu – susținând ideea că existau regularități detectabile în percepțiile pacienților. „Temele relaționale conflictuale de bază“ ale pacienților, așa cum le-au numit cercetătorii, puteau fi considerate estimările interioare ale cuiva cu privire la felul în care urma să se desfășoare o relație cu o altă persoană.

Ca exemplu, modelul unui tânăr cu privire la relații accentua felul în care el devenea frustrat, atunci când cineva îl făcea să piardă timpul și nu putea să abordeze această problemă. Într-una din ședințe, tânărul se plângea, în legătură cu o nouă cunoștință:

> [El] nu mă lăsa să citesc, iar mie [...] nu-mi plăcea absolut deloc [...] Știi, între prieteni există respect [...] dar știi, cu un tip ca ăsta [își drege vocea], el e într-o lume complet diferită. Și, știi, s-ar simți insultat, și prostii de genul ăsta. Știi, e cam dificil.[144]

Câteva ședințe mai târziu, același tânăr se gândea dacă nu cumva îl făcea pe terapeut să-și piardă timpul:

> Ei bine, acum am același sentiment că, știi, cam vorbesc despre porcării fără valoare.

> Pentru că, știi și tu, pe ce mă bazez când mă gândesc la asta e că tu n-ai spus nimic. Dumnezeule, trecem prin aceleași prostii în fiecare ședință, pur și simplu, este uimitor pentru mine, sunt oarecum rușinat că mintea mea nu e un pic mai creativă.[145]

Cercetătorii din acest domeniu au constatat că un model interior precum acesta, dedicat pierderii timpului, se repetă în multe aspecte ale vieții unui individ, apărând inclusiv în visele lui, ca o aprobare a teoriei psihanalitice extinse a lui Freud.[146]

La scurt timp după ce mi-am început pregătirea universitară în psihologie, am învățat cât de puternice pot fi aceste modele mentale de transfer. Eram profesor asistent într-o școală pentru copii cu nevoi speciale, când m-am împrietenit cu o fetiță timidă, în vârstă de șase ani, pe care o voi numi Tricia. În momentele de joacă, eu stăteam lângă cuburi, iar Tricia se apropia treptat, pe lungimea camerei, și începea să se joace cu cuburile sau cu creioanele și vorbeam în termeni foarte simpli: ne spuneam „Bună!“ și ne întrebam unul pe celălalt cum era ziua pentru fiecare dintre noi. Profesoara s-a bucurat foarte mult când a văzut că relația se înfiripa, fiindcă Tricia cu greu își făcea prieteni și intra în contact cu adulții. Eu și Tricia am repetat acest model câte o dată pe săptămână, timp de mai multe săptămâni, când, într-o bună zi, eu am venit, iar Tricia, pe care contam de-acum să mi se alăture imediat, m-a evitat într-o manieră foarte vădită.

Timpul de joacă s-a terminat, iar eu m-am alăturat profesoarei, pentru a conduce un grup de acompaniament vocal. După aceea, eu și profesoara ne-am întrebat de ce mă evitase Tricia. Neputând să

răspundem singuri la întrebare, am întrebat-o pe Tricia dacă era ceva în neregulă. „Astăzi porți curea“, mi-a spus ea. (Pe vremea aceea, mă îmbrăcam adesea în blugi și se pare că până atunci nu mă deranjasem să-mi pun și curea.) „Da, port“, i-am spus eu, arătându-mă de acord cu ea în privința curelei. După aceea, m-a întrebat: „Și pe cine lovești cu cureaua ta?“ Mi s-a rupt inima: probabil că Tricia văzuse un bărbat lovind un copil cu cureaua – foarte posibil să fi fost chiar tatăl ei, care o lovise pe ea. Se împrietenise cu mine ca bărbat adult, care nu purta curea, și, prin urmare, era sigur pentru ea să se joace cu mine, dar, când mă văzuse purtând curea, îi declanșasem reacția potrivit căreia bărbații adulți lovesc fetițele. I-am spus că nu loveam pe nimeni cu cureaua, că eu consider că e greșit să faci acest lucru și că întâmplător eram mai bine îmbrăcat, fiindcă aveam o întâlnire specială mai târziu, în aceeași zi. Acest lucru a părut s-o liniștească puțin. După aceea, eu și Tricia ne-am jucat din nou în următoarele săptămâni ale semestrului – și am început să realizez că văzusem un pic de transfer la prima mână.[147] Modelul mental pe care și-l formase Tricia era că toți bărbații adulți, care poartă curea, îi lovesc pe copii cu cureaua. La început, mă strecurasem în sistemul ei de credințe, neglijând să port curea, dar, atunci când purtasem, declanșasem respectivul model în mintea ei.

O parte a dezvoltării cunoașterii de sine, ca adulți, este să recunoaștem modelele esențiale pe care le folosim în mod repetat pentru a înțelege oamenii și cum pot fi acestea declanșate automat. Un prim pas este să ne uităm după credințele recurente pe care le avem despre oameni, în special acele gânduri care nu par în întregime raționale. Prietenii noștri pot să ne

ajute să identificăm aceste reacții, atunci când ne spun despre cineva că nu este așa cum credem noi (iar noi recunoaștem c-am făcut aceeași greșeală și înainte). Și terapeuții sunt antrenați să identifice astfel de prejudecăți. Devon și Noah Rosenbaum, de exemplu, erau un cuplu de patruzeci și ceva de ani, care aveau câteva plângeri cu privire la căsătoria lor de cincisprezece ani – dintre care unele păreau să fie consecințele modelelor mentale pe care le căpătaseră în tinerețea lor. Unul dintre lucrurile de care se plângeau era faptul că, atunci când Noah îi spunea soției sale c-o iubea, Devon îl respingea. Devon recunoștea față de soțul ei: „Sună stupid, dar mă sperie atunci când îmi spui că mă iubești“[148]. Modelul lui Devon în privința bărbaților care o iubeau era încărcat de frica de trădare. Când era mică, tatăl ei o iubea foarte mult, o băga seara în pat și-i spunea c-o iubește. După ce mama și tatăl ei au divorțat, tatăl se recăsătorise, iar comportamentul său se schimbase brusc: trecea pe lângă ea pe străzile din orașul lor, iubind mai mult o fiică mai mică din noua căsătorie – iar ea se simțea respinsă. Atunci când Noah îi spunea lui Devon c-o iubește, ea nu putea decât să anticipeze aceeași trădare pe care o trăise anterior cu tatăl ei. Deși era posibil ca Noah să nu-și comunice întotdeauna dragostea cât ar fi putut de bine, modelul lui Devon introducea un zgomot indezirabil în comunicarea lor. Ea pierdea din vedere decența și sinceritatea angajamentului lui Noah față de ea.[149]

Evident, nici unul dintre noi nu ne alegem părinții, rudele sau primii profesori. Prin urmare, sfârșim cu o educație privitoare la oamenii din jurul nostru, care e contextuală: experiența urmează rareori un plan de lecții bine stabilit. Ne așteptăm ca

oamenii noi pe care-i întâlnim să gândească la fel ca oamenii pe care i-am cunoscut anterior și suntem surprinși când ei își afișează propriile modele distincte.[150] Dacă am învățat despre un tată blând, dar distant, la o vârstă fragedă, putem fi foarte buni la identificarea unei persoane similare atunci când venim în contact cu ea. Putem fi, de asemenea, supuși riscului de a-i judeca eronat pe ceilalți care ne amintesc de el, dar care sunt, de fapt, destul de diferiți.

Faptul că ne cunoaștem tiparele cu privire la persoanele semnificative, pe care ni le-am format pe vremea când eram copii, ne ajută să ne identificăm prejudecățile atunci când interacționăm cu oamenii și să câștigăm o înțelegere mai clară a personalităților concrete din jurul nostru. Cei mai pricepuți observatori dintre noi sunt capabili să descompună în factori felul în care le afectează reacțiile timpuriu învățate așteptările față de noii oameni pe care-i întâlnesc. Putem, cu toții, să devenim observatori mai buni, înțelegându-ne propriile așteptări interioare și felul în care ar putea, uneori, acestea s-o ia razna; putem face lucrul acesta, examinându-ne cu atenție reacțiile față de oameni, pentru a verifica dacă nu afișăm cumva prejudecăți consecvente în ceea ce privește așteptările noastre față de ceilalți.

Pe lângă modelele noastre internalizate cu privire la ceilalți, putem să ne reprezentăm în mod intenționat noile tipuri de oameni în moduri care ar putea să ne ajute să anticipăm ceea ce vor face aceștia. De la începutul istoriei înregistrate, filosofii și-au orientat frecvent atenția către metodele de înțelegere a oamenilor. În Capitolul 1, l-am menționat pe scurt pe Ptahotep, ale cărui „Învățături ale vizirului Ptahotep“

datează cam din anul 2450 î.Hr.; sfaturile lui Ptahotep includ studierea personalității:

> *Dacă cercetezi/caracterul unui coleg,*
> *...Desfășoară-ți treburile doar cu el...*
> *Dacă vorbește prea liber despre ce a văzut*
> *Sau dacă face un lucru care te surprinde,*
> *Fii, oricum, prietenos cu el și rămâi tăcut.*
> *Nu[-i] întoarce spatele,*
> *Dar fii precaut să nu-i dezvălui ceva.*[151]

Eu mă gândesc la genul acesta de învățături ca la o educație de prim nivel, centrată pe personalitate, folosită pentru a-i ghida pe oameni cu privire la felul în care să se înțeleagă și să se poarte unul față de altul. În mod similar, o altă figură istorică deja menționată, filosoful grec Teofrast, a expus unele descrieri ale caracterului, în secolul al II-lea î.Hr., astfel încât „copiii noștri vor fi mai buni la acest lucru [...] îi va ajuta să-i aleagă pe cei mai buni oameni pe care să-i cunoască și cu care să fie, și vor avea ceva către care să țintească“[152]. Scriitorii timpurii au recunoscut deja c-am putea să ne instruim studiind oamenii, admirându-i pe unii și învățând de la ei.

În celălalt capăt al lumii, în China antică, aproximativ în același timp, Confucius gândea în foarte mare măsură ca un psiholog contemporan, atunci când explica importanța faptului de a strânge diversele observații atunci când îi evaluăm pe alții. Un tânăr pe nume Yu, care studia cu el, își luase angajamentul de a face foarte multe lucruri, numai că dormise prea mult și făcuse prea puține. Confucius explica: „Era o vreme când obișnuiam să ascult ce spuneau oamenii și să-i cred că aveau să acționeze întocmai, dar acum ascult ce spun și mă uit la ce

fac“[153].

Cu acest exemplu, Confucius ilustra natura multifațetată a informațiilor cu privire la oameni și felul în care un observator înțelept compară ceea ce pretind oamenii cu acțiunile lor. Nu încape îndoială că, după aceea, Confucius și-a privit elevul destul de atent.

Abilitatea noastră de a ni-i reprezenta pe oamenii din jurul nostru este, parțial, produsul tiparelor noastre interioare – modelele pe care le-am căpătat, uitându-ne la alții; abilitatea noastră include și indicațiile care ne-au fost transmise de înțelepciunea populară, de la oameni ca Ptahotep și Confucius, și care au fost repetate de-a lungul timpului, deoarece captează adevăruri de bază despre personalitate. Acestora le putem adăuga noi abilități, întemeiate pe cercetările contemporane. Și, combinând aceste surse, ne bazăm pe grupurile de tehnici la care ne pricepem cel mai bine – să interpretăm fizionomia, să înțelegem trăsăturile sau să descifrăm intențiile, pentru a înțelege o altă persoană. Eu aș caracteriza capacitatea noastră de a ne baza pe aceste abordări diferite ca fiind *setul de instrumente ale modelelor*, pentru înțelegerea celorlalți. Fiecare instrument ne ajută să descoperim secretele unei persoane și să-i prezicem comportamentul.

Anumiți psihologi sunt foarte admirați în rândurile colegilor, pentru aparenta lor abilitate de a descoperi aspectele esențiale ale personalității. Abilitățile lor speciale pot fi folosite ca o hartă pentru ceea ce fac oamenii cu niveluri înalte de inteligență personală – și ne pot ghida și pe noi, ceilalți. Profesorii Jerry Wiggins, de la Universitatea din Columbia Britanică, și Krista Trobst, de la Universitatea York[154],

au oferit o perspectivă unică asupra felului în care lucrează, de fapt, acești specialiști de nivel superior în evaluare. În 1999, Wiggins și Trobst au identificat-o pe Madeline G., o avocată din Albuquerque, New Mexico, care s-a oferit voluntară să ia parte la o misiune psihologică deosebit de neobișnuită: să-i fie evaluată personalitatea de către cinci dintre cele mai bune echipe de evaluare a personalității din Statele Unite, fiecare echipă concentrându-se pe alt instrument de înțelegere a personalității – de la comportamentele interpersonale la trăsăturile ei de personalitate și la povestea sa de viață.

Fiecare echipă a evaluat-o pe Madeline fără să știe ce știau ceilalți sau ce scriseseră despre ea. Ca parte a studiului, Madeline a călătorit cu avionul[155], mai întâi la Universitatea Yale, să facă o baterie de teste care includea și Testul Rorschach al Petelor de Cerneală și Scala de Inteligență pentru Adulți Wechsler (*Wechsler Adult Intelligence Scale* – WAIS), apoi la Universitatea de Nord-Vest, pentru un interviu biografic, iar după aceea, înapoi acasă, unde a completat o serie de teste psihologice suplimentare, pentru celelalte trei echipe de evaluare. Profesorii Wiggins și Trobst au colectat informații despre Madeline și de la prietenii și cunoștințele ei din Albuquerque, pentru a oferi o descriere cotidiană a felului în care era ea.

Un instrument esențial pe care-l folosim, cei mai mulți dintre noi, pentru a înțelege oamenii este să monitorizăm felul în care arată și acționează la un moment dat. Acest instrument a servit ca punct de pornire pentru echipa de evaluare de la Yale, alcătuită din profesorii Rebecca Behrends și Sidney Blatt. La scurt timp după sosirea lui Madeline la Yale, Behrends

a sunat la hotel și i-a cerut acesteia să vină la laborator a doua zi dimineață, la ora 8.30. Ea a observat că Madeline a protestat, întrucât plănuia să iasă în oraș în noaptea aceea, iar o oră atât de matinală „nu era deloc cea la care se gândise ea“[156]. Atunci când membra echipei de la Yale i-a explicat că nu aveau decât o dimineață de stat împreună și că un timp mai scurt ar fi putut să compromită evaluarea, Madeline a bătut în retragere și a fost de acord să vină așa cum fusese programată.

Cu toate acestea, Madeline nu a venit la 8.30 în dimineața următoare, iar când Behrends a sunat-o la hotel, ea și-a cerut scuze, motivând că dormise prea mult, pentru că nu primise apelul de deșteptare de la recepție. Când Madeline a ajuns în campus, Behrends și Blatt au adaptat protocolul de testare și au continuat, nu înainte de a observa cu atenție și aspectul exterior al lui Madeline:

> Când a ajuns pentru ședința de testare, părul ei scurt, negru, ondulat era încă ud de la duș. Purta o helancă neagră, pantaloni negri și avea la mână un ceas negru, simplu. Singura ei bijuterie era un căluț de diamant, pe care-l purta în partea de sus a curburii urechii... A continuat să spună cu evidentă mândrie că [în cariera ei juridică] „statutul minoritar“ îi fusese clar încă de la bun început, atât ca femeie, cât și ca indiancă *navajo*. Avea pomeții proeminenți și trăsături puternice... Tenul ei părea mediu spre luminos, în contrast cu părul și hainele negre. Avea doar un machiaj discret... iar manierele și atitudinea ei generală probabil că puteau fi descrise cel mai bine ca fiind

> mai curând androgine. Gesturile ei erau foarte expresive și era complet prezentă în corpul ei, într-un mod senzual, felin.[157]

S-a dovedit că și prietenii lui Madeline din Albuquerque remarcaseră senzualitatea ei, spunându-le organizatorilor studiului că era „capabilă să facă remarci sexuale sugestive și să-și afișeze propria sexualitate considerabilă“, că-i plăcea să facă acest lucru mai ales „cu indivizii care se simt inconfortabil în astfel de situații, luându-le pudoarea în derâdere, într-un mod jucăuș“.[158]

Pe parcursul testării de la Yale, Madeline a făcut testul WAIS, Testul Rorschach al Petelor de Cerneală, în cadrul căruia i-a spus Rebeccăi Behrends ce vedea în imagini, și Testul de Apercepție Tematică, la care examinatului i se cere să spună o povestire pentru fiecare imagine dintr-o serie. În timp ce administra testele, Behrends a purtat o conversație permanentă cu Madeline, pentru a o simți în mod direct, a afla despre copilăria ei și a face observații care urmau să fie combinate mai târziu cu informațiile obținute de la rezultatele testelor. Behrends a observat, de exemplu, că Madeline încerca frecvent să preia controlul, astfel încât să se asigure că era un colaborator egal, și, cu toate acestea, putea să pară și că-și cerea scuze și să joace rolul copilului ascultător.[159] Evaluarea lui Madeline de către echipa de la Yale s-a bazat atât pe aceste observații interpersonale, cât și pe rezultatele de la teste.

Testul Rorschach, pe care-l folosesc Behrends și alții, de exemplu, le cere oamenilor să se uite la niște pete de cerneală și să spună ce văd; testul oferă un mod standardizat de a asculta semnificațiile subiective pe care le construiește o persoană, pornind

de la stimuli ambigui – petele de cerneală. Este similar cu ascultatul unui prieten descriind ce vede într-un nor sau ce sens dă unei conversații auzite pe jumătate. Există o dezbatere aprinsă cu privire la cât de bine funcționează Testul Rorschach ca metodă de măsurare; în opinia mea, cunoașterea unor lucruri despre construirea de semnificații de către o persoană, în aceste condiții, poate oferi informații. Blatt și Behrends au considerat majoritatea lucrurilor percepute de Madeline la planșele Rorschach ca fiind normale din punct de vedere psihologic, prin faptul că imaginile pe care ea le-a descris se potriveau destul de bine cu felul în care arătau, în realitate, petele de cerneală. De exemplu, când Madeline a văzut o pată care arăta ca un fluture pentru majoritatea oamenilor, și ea a văzut tot un fluture – un fluture maiestuos în zbor. Alteori însă, Madeline a introdus materiale emoționale neobișnuite în percepțiile ei, iar acestea reflectau, probabil, unele dintre preocupările ei interioare. Într-o pată de cerneală, ea a văzut un monstru suflând foc, pe o planșă pe care mulți oameni percep în mod obișnuit astfel de monștri, dar ea a văzut și pe cineva fiind ars de flăcări, ceea ce constituie un răspuns neobișnuit și însuflețit. Cercetătorii au presupus că acest răspuns emoțional putea fi efectul persistent al victimizării ei din copilărie.[160]

Un alt instrument pe care-l folosim pentru a înțelege o persoană este povestea de viață – autobiografia personală. Acesta a fost aspectul pe care s-a concentrat profesorul Dan McAdams, pe care Madeline s-a dus să-l viziteze mai departe la Universitatea de Nord-Vest, din Evanston, Illinois. McAdams se concentrează pe studierea poveștilor pe

care le spun oamenii despre ei înșiși, aspect pe care el îl consideră esențial cu privire la ceea ce știm despre o persoană, atunci când o cunoaștem îndeaproape. McAdams a stat de vorbă cu Madeline timp de trei ore, în care a extras anumite fragmente ale vieții ei, așa cum le percepea ea.

Pentru a obține o autobiografie, McAdams îi cere persoanei să se gândească la viața ei ca și cum ar fi capitolele unei cărți. Din aceste capitole, el speră să audă un număr de scene esențiale, inclusiv amintirile timpurii, momentele cele mai bune, momentele cele mai proaste și momentele de cotitură. El își întreabă intervievații și despre valorile lor și despre posibilele capitole viitoare din viața lor, și le cere chiar să identifice orice teme pe care le percep ei în poveștile lor. Adună și câteva informații demografice, care-l ajută să înțeleagă mai bine cadrul de viață al unui individ și grupurile sale de apartenență. Astfel a aflat McAdams că Madeline lucra ca avocat al apărării, câștigând mai mult de 70000 de dolari anual, că nu era căsătorită legitim, dar se afla de șase ani într-o relație stabilă cu un profesor universitar, în ceea ce ea numea căsătoria ei de drept comun.

Madeline și-a împărțit viața în trei mari secțiuni pentru McAdams: „Copilăria“, „Închisoarea“ și „Prezentul“.[161] Madeline era fiica unui cuplu de indieni *navajo*, care locuiau într-un oraș rural din Noul Mexic; ambii părinți aveau probleme cu alcoolul. Ea povestea că tatăl îi bătea frecvent și pe ea, și pe frații ei – mergea deseori la școală cu foarte multe vânătăi – și că era și mai violent față de mama lor, pe care la un moment dat o și împușcase. Mama ei fusese internată în spital, dar supraviețuise. Momentul cel mai prost din viața lui Madeline venise atunci când

sperase să-și ucidă tatăl, dar tot ea realizase că-i lipsea puterea de a face acest lucru. Avusese probleme ea însăși cu drogurile și alcoolul, iar acest lucru dusese la cea de-a doua parte a poveștii ei, în care-și petrecuse anii de adolescență în închisoare. Viața ei începuse să se schimbe după ce fusese eliberată, când se mutase într-un oraș de prerie, muncise din greu ca ospătăriță și se înscrisese la colegiul de stat.

Momentul cel mai bun al vieții ei fusese obținerea diplomei universitare. După aceea, fusese admisă la o universitate de prestigiu și obținuse diplome în asistență socială și drept. Madeline percepuse drept un punct de cotitură important în viața ei momentul în care-și obținuse diploma în drept și fusese admisă în barou. După aceea, lucrase în calitate de apărător al clienților amerindieni în cazuri civile și penale.[162] Ea își privea supraviețuirea și eventuala prosperitate[163] ca fiind temele centrale ale poveștii ei – o descriere cu care McAdams a fost de acord, adăugând că povestea ei avea și ecoul unor relatări ale „drumului de la sărăcie la bogăție“, ale unor povești despre schimbare și ale unor mituri eroice. Acest tip de informații biografice ne permit să înțelegem cum se vede o persoană pe ea însăși și progresele ei în viață.

O altă modalitate de a-i înțelege pe ceilalți este să ne uităm la motivele și intențiile lor. Adesea, ne pasă mai puțin dacă cineva e sociabil sau solitar decât ne pasă de obiectivele lui și, în cele din urmă, dacă e „cu noi sau împotriva noastră“[164]. Două dintre echipele care au evaluat-o pe Madeline – cea de la Yale (Behrends și Blatt) și cea de la Universitatea de Nord-Vest (McAdams) – au vorbit cu ea și au observat-o în privința intențiilor ei (cu asistența suplimentară a

testelor psihologice). McAdams a susținut că Madeline era motivată nu numai de nevoia de a se schimba pe ea însăși, ci și de nevoia de a obține putere. Echipa de la Yale a subliniat, în mod similar, nevoia de putere a lui Madeline, prin încercările ei de a prelua controlul de la persoanele de autoritate. Ei au sugerat, de asemenea, că ea avea dorința de a fi permanent activă și de a căuta noi experiențe incitante și credeau că febrilitatea ei servea scopului de a o distrage de la sentimentele de depresie și anxietate: „Trăiește cu întrebarea sâcâitoare dacă e ceva în neregulă cu ea", scriau cercetătorii, „și dacă a fost într-adevăr capabilă să scape și să-și depășească trecutul dureros și traumatizant"[165]. Am putea să ne întrebăm dacă intenția ei de a-i ajuta pe alții era, parțial, menită mai curând să-i mențină propria stimă de sine, iar nu complet altruistă.

Serena Chen (de la studiul „celeilalte persoane semnificative") a investigat cât de frecvent suntem în acord cu intențiile celorlalți. Ea și colegii ei au realizat un studiu în care participanții citeau descrieri ale unor oameni sub forma „DACĂ", „ATUNCI" și „PENTRU CĂ". De exemplu: „DACĂ o persoană se află la o petrecere", începeau cercetătorii, „ATUNCI ea vorbește cu toată lumea" (adăuga un participant la studiu), „PENTRU CĂ?", întreba Chen. Participanții completau uneori propoziția PENTRU CĂ, menționând situația – „Petrecerile sunt locuri în care oamenii vorbesc" – sau atribuindu-i comportamentul unei trăsături de personalitate, ca în „PENTRU CĂ e sociabilă". Dar, de cele mai multe ori, oamenii completau propoziția PENTRU CĂ introducând o explicație a motivului pentru care o persoană acționa așa, și nu altfel: „PENTRU CĂ vrea să cunoască

oameni“. După cum a descoperit Chen, cu cât cunoaștem mai bine pe cineva, cu atât e mai probabil să completăm fraza PENTRU CĂ introducând o intenție specifică.[166]

Glenn Reeder, de la Universitatea de Stat din Illinois, a ilustrat logica oamenilor în ceea ce privește deducerea intențiilor, într-o serie de experimente inovatoare.[167] Într-unul, participanții citeau despre Kimberly, o studentă fictivă care scrisese un eseu pentru un curs, susținând că NASA ar trebui să fie supusă unei reduceri de buget. Reeder a descris diferit situația lui Kimberly în fața celor trei grupuri de participanți. Participanții din primul grup au aflat că instructorul lui Kimberly îi spusese să-și exprime în eseu propriile credințe. Acești participanți au conchis că, deoarece fusese liberă să-și exprime opiniile, Kimberly era în favoarea reducerii bugetului pentru NASA. Participanții din al doilea grup au citit că proiectul de curs al lui Kimberly fusese acela de a susține că NASA ar trebui să fie supusă unei reduceri de buget. Acum, participanții au apreciat despre Kimberly că era obedientă, urmând sarcina trasată, și erau mai puțin siguri cu privire la punctul ei de vedere. Participanții din cel de-al treilea grup au citit despre Kimberly că-l auzise fără să vrea pe profesor spunându-i unui coleg că el credea că NASA ar trebui să fie supusă unei reduceri de buget. Acești participanți credeau despre Kimberly că-și exprimase atitudinea cu motivația ulterioară de a obține o notă bună. Cu alte cuvinte, participanții au luat în calcul, cu atenție, presiunile exercitate asupra unei persoane – cum ar fi, în cazul acesta, punctul de vedere al unui profesor – și le-au descompus în factorii care alcătuiesc comportamentul unui individ, pentru a-i

deduce intențiile.

Folosim unele variante ale acestui tip de logică pentru a înțelege o persoană cum e Madeline G. Știm că mulți oameni care fac închisoare, ca Madeline, ajung repede să aibă probleme cu legea după ce sunt eliberați. Faptul că Madeline s-a mutat, în schimb, într-un oraș mic și a muncit din greu acolo ne indică intenția ei sinceră de a respecta legea. Alegerea ei de a merge la facultate – și succesul ei de-acolo – susțin în continuare impresia noastră că ea spera să-și construiască o viață mai bună, iar decizia ei de a-și concentra practica juridică pe apărarea oamenilor aflați în circumstanțe defavorizante similare celor cu care se confruntase ea însăși pe când era copil ne sporesc respectul față de intențiile ei; astfel, putem să ne trezim că-i luăm partea. Oricât de importante ar fi intențiile, ele trebuie să fie corelate și cu alte fațete ale unei persoane, cum ar fi, de exemplu, trăsăturile de personalitate ale acesteia.

Paul Costa și Ralph Piedmont, de la Institutul Național al Îmbătrânirii, au constituit o altă echipă care a evaluat-o pe Madeline.[168] Cei doi cercetători s-au concentrat pe trăsăturile sociale și emoționale ale acesteia. Psihologii studiază multe tipuri diferite de trăsături de personalitate, dar setul cunoscut ca *Big Five* („Cele Cinci Mari“) este foarte studiat. Aceste cinci trăsături – Nevrotismul, Extraversiunea, Deschiderea, Conștiinciozitatea și Agreabilitatea – sunt printre cei mai obișnuiți descriptori pe care-i folosesc oamenii atunci când se descriu unul pe celălalt – în cazul în care considerăm că studiul limbajului ne oferă vreun indiciu. Lew Goldberg, de la Institutul de Cercetare din Oregon, spunea că setul *Big Five* a apărut, din punct de vedere istoric, dintr-o „ipoteză lexicală“: afirmația

potrivit căreia cele mai importante caracteristici ale oamenilor ar putea fi identificate în urma studierii cuvintelor din limbajul uman și, mai specific, identificând care trăsături sunt cel mai mult reprezentate în lexicul nostru. De fapt, abordarea *Big Five* a debutat în 1936, când Gordon Allport și Henry Odbert au parcurs limba engleză, pentru a obține o listă comprehensivă cu toți termenii care au legătură cu personalitatea.[169] Au descoperit 17953 – incluzând 4504 termeni care se referă la trăsături, cum ar fi *sociabil, vioi, care-și asumă riscuri, anxios* și *prietenos*. Au fost elaborate liste similare în limbile germană, italiană și chineză.[170]

Pentru a ajunge de la 4504 cuvinte care se referă la trăsături la cinci categorii, cercetătorii au eliminat sinonimele și au aplicat tehnici matematice, pentru a identifica ideile centrale din aceste cuvinte. Au emis ipoteza că există „trăsături mari" – grupuri largi de atribute, care se regăsesc împreună la o persoană –, iar cercetările lor au susținut această idee.[171] De exemplu, atunci când oamenii se descriu pe ei înșiși cu liste lungi de cuvinte care exprimă trăsături, s-a dovedit că ei au tendința să identifice în mod natural cinci sau șase grupuri „mari" de trăsături. Una dintre aceste trăsături mari este extraversiunea: poate fi gândită ca un concept-umbrelă, care include fațete specifice, incluzând să fii mai curând sociabil decât retras, vorbăreț, și nu tăcut și mai curând vioi decât letargic.

Lui Madeline i-a fost aplicat un instrument de măsurare *Big Five*, numit NEO-PI-R. În acest cadru, ea a fost de acord sau nu cu 240 de itemi, cum ar fi: „În general, prefer să mă înțeleg cu ceilalți decât să fac nazuri", care ajută la indicarea nivelului ei de

agreabilitate, și „Mă enervez ușor“, pentru a-i evalua nevrotismul (emoționalitatea negativă). Partenerul ei a completat aceiași itemi pentru Madeline, dar, în cazul lui, itemul cu privire la agreabilitate era: „În general, această persoană preferă să se înțeleagă cu ceilalți...“[172] Pe baza mediei dintre răspunsurile ei și ale partenerului ei[173], una dintre cele mai remarcabile trăsături mari ale lui Madeline – unde era cu mult peste medie – a fost extraversiunea. Bazându-se pe studierea altor astfel de extravertiți, Costa și Piedmont sugerau:

> Este foarte activă și energică [...] Preferă petrecerile și evenimentele mari în defavoarea adunărilor mai intime și este adesea lider de grup [...] În mod obișnuit, este puternică, energică și are un stil rapid, jovial și entuziast [...][174]

Madeline era și foarte dezagreabilă. Pe baza studierii oamenilor care au scoruri la fel de mici ale agreabilității, echipa a conchis că ea

> este în mod caracteristic suspicioasă față de ceilalți oameni și sceptică față de ideile și opiniile lor. Poate fi dură cu sentimentele ei, iar atitudinile sale sunt, în cele mai multe situații, calculate [...] Deși oamenii antagonici nu sunt, în general, prea plăcuți de ceilalți, ei sunt adesea respectați pentru independența lor critică, pentru duritatea lor emoțională și pentru competitivitatea lor.[175]

Întrucât acest set particular de trăsături este ales din modul obișnuit de-a vorbi, mulți dintre noi pot să recunoască și să înțeleagă unele dintre aceste trăsături – mai ales extraversiunea, agreabilitatea și

deschiderea – prin observare atentă. Specialiștii pot folosi teste psihologice, care le oferă un pic mai multă precizie, dar noi avem avantajul că observăm oamenii în viața noastră de zi cu zi.

Și, totuși, oricât de buni ar fi unii dintre noi în a surprinde trăsăturile oamenilor, nu suntem egali cu toții. Neil Christiansen și colegii săi de la Universitatea Centrală din Michigan le-au cerut participanților să facă un test cu opțiuni multiple de răspuns, care măsura abilitatea lor de a înțelege trăsăturile de personalitate. De exemplu, o întrebare era:

> Colegii de serviciu care au tendința să-și exprime scepticismul și cinismul sunt, de asemenea, susceptibili:
>
> a. Să aibă dificultăți în a-și imagina lucruri;
>
> b. Să se supere ușor;
>
> c. Să domine majoritatea interacțiunilor;
>
> d. Să afișeze un comportament condescendent.[176]

Cel mai bun răspuns este „d“: oamenii sceptici și cinici sunt mai susceptibili decât alți oameni să-i trateze pe ceilalți cu condescendență. Fără îndoială, unii sceptici se supără ușor (alternativa „c“) și nu toți scepticii îi desconsideră pe ceilalți. Acestea fiind spuse, „d“ este cel mai susceptibil să fie corect, în conformitate cu testarea psihologică extinsă, realizată pe diverse grupuri de oameni. Examinații care au răspuns corect erau, de asemenea, mai susceptibili să înțeleagă faptul că, dacă te întâlnești cu „un sportiv despre care știi că a fost în mare parte responsabil de pierderea unui meci recent de către echipa lui“[177], ar fi util să afișezi empatie.

Participanții la studiul lui Christiansen au privit, după aceea, o casetă video cu o persoană intervievată pentru un loc de muncă și au încercat să prezică felul în care se descrisese candidatul pe sine, pe o scală de personalitate. Participanții care au estimat mai bine autodescrierea candidatului au avut și cele mai mari scoruri la testul lui Christiansen și al colegilor săi – cu alte cuvinte, cunoașterea trăsăturilor are legătură cu înțelegerea celorlalți oameni, indiferent dacă e vorba de un prieten, de un membru al familiei sau de un străin dintr-o înregistrare video.

Aaron Pincus și Michael Gurtman au constituit o altă echipă de experți, care i-au examinat trăsăturile lui Madeline G., punând accentul pe relațiile ei cu alți oameni. Atunci când s-au uitat peste declarațiile lui Madeline și ale partenerului ei de cuplu, acești cercetători au fost surprinși de cât de generoasă se vedea Madeline pe sine, inclusiv afectuoasă și agreabilă, în timp ce partenerul ei o vedea chiar insensibilă, arogantă și calculată. Evaluatorii au avertizat că „Madeline și partenerul ei probabil că se vor bate cap în cap în legătură cu acest lucru la un moment dat, iar rezolvarea acelei situații va fi critică pentru stabilitatea relației lor“[178].

Echipa care a analizat-o pe Madeline i-a examinat și capacitatea de autocontrol. Viața noastră este adesea mai bună când ne aflăm în jurul persoanelor cu un nivel bun de autostăpânire – care pot să-și controleze dezamăgirile și ostilitatea și să exprime acest tip de sentimente în mod constructiv. Costa și Piedmont au pus unele trăsături ale lui Madeline pe o coloană „de controlat“, incluzându-i aici nevoia de a fi incitată, impulsivitatea și dezagreabilitatea. După aceea, au plasat alte trăsături pe coloana „ajută la

autocontrol“[179], incluzându-i trăsăturile de deschidere, care cuprindeau flexibilitatea, abilitatea ei de a răspunde în mod creativ provocărilor și emoționalitatea ei pozitivă. Evaluatorii au comparat apoi coloana „de controlat“ cu coloana „ajută la control“ și au fost relativ optimiști cu privire la cât de bine se descurca Madeline.

Dan McAdams, care a studiat istoria de viață a lui Madeline, s-a referit și el la abilitatea ei de autocontrol și a exprimat o perspectivă similar de optimistă cu privire la viitorul acesteia – deși era îngrijorat că viața ei ar fi putut să se întunece semnificativ pe termen scurt. Tranziția lui Madeline de la o copilărie marcată de abuzuri la o școală de prestigiu era suficientă pentru a-i face pe McAdams și pe majoritatea echipelor, inclusiv grupul de la Yale, să conchidă că ea avea un excelent autocontrol la vârsta adultă. Chiar dac-ar exista o recidivă, spunea McAdams, ar fi greu de imaginat că viața ei s-ar putea întoarce la negurile tinereții; mai curând, „protagonista din această narațiune este acum, pur și simplu, prea puternică“[180].

Aceste abordări diferite pentru studierea unei persoane – concentrarea pe expresiile interpersonale, pe interpretarea petelor de cerneală, pe povestiri autobiografice, trăsături, intenții și autocontrol – reprezintă un grup de metode folosite de experți pentru înțelegerea oamenilor, dar și noi putem aplica, la rândul nostru, multe dintre aceste idei atunci când încercăm să-i pricepem pe ceilalți. Și noi folosim, de fapt, multe instrumente pentru înțelegerea oamenilor, care egalează ceea ce au folosit experții pentru a o înțelege pe Madeline.

De unul singur, însă, fiecare instrument pe care-l folosim reprezintă o abilitate izolată, unii oameni

fiind buni la înțelegerea trăsăturilor, și alții la înțelegerea intențiilor. Dar teoria inteligenței personale privește aceste abilități ca lucrând împreună – ca fiind legate una de cealaltă într-un model coerent. Eu, David Caruso și A.T. Panter am vrut să înțelegem dacă abilitățile de tipul acesta erau parte a unei inteligențe personale generale. În terminologia științei psihologice, am testat dacă inteligența personală poate fi privită ca o nouă „variabilă latentă". O variabilă latentă este un atribut psihologic care, chiar dacă nu poate fi văzut direct, este dedus din caracteristicile vizibile ale unei persoane, pe care putem să le măsurăm: în cazul de față, dintr-un grup de *indicatori* – mai specific, abilitățile relevante de rezolvare de probleme cu privire la personalitate, care alcătuiesc setul de instrumente.[181]

Eu, Caruso și Panter am elaborat testul TOPI pentru măsurarea unor abilități cum sunt detectarea indiciilor despre oameni, înțelegerea trăsăturilor și evaluarea obiectivelor unei persoane. În 2012, am anunțat o încercare reușită de a modela inteligența personală, pornind de la astfel de abilități indicatoare.[182] Am administrat testul TOPI la trei eșantioane de câteva sute de persoane fiecare. Am folosit o tehnică matematică numită analiză factorială, care poate detecta prezența unei variabile latente în datele observate. În cazul în care era prezentă o inteligență personală unitară, atunci oamenii care erau buni la o anumită abilitate ar fi fost buni și la altele, și invers, oamenii care aveau probleme într-un anumit domeniu al abilităților ar fi avut probleme și în celelalte, general vorbind. (Modelul permite și existența excepțiilor; de exemplu, majoritatea

oamenilor sunt întru câtva mai buni la anumite abilități decât la altele.)

În cele trei studii ale noastre, indivizii care înțelegeau mai bine potrivirile trăsăturilor au înregistrat scoruri mai mari și la identificarea indiciilor privitoare la personalitate și la înțelegerea obiectivelor unei persoane, care se combină fără să se contrazică reciproc (și așa mai departe, prin alte domenii de înțelegere). Așadar, abilitatea de folosire a unui instrument s-a corelat pozitiv cu abilitatea folosirii celuilalt.[183] Oamenii se bazează, aparent, pe o abilitate comună atunci când rezolvă multe tipuri diferite de probleme cu privire la personalitate. Un specialist în trăsături este susceptibil să se situeze peste medie și la interpretarea amintirilor autobiografice ale unei persoane (și invers). Acest lucru are sens, deoarece fiecare dintre aceste domenii de înțelegere a caracterului unei persoane le furnizează, probabil, informații și celorlalte.

Mai departe, nu știm dacă vreunul dintre noi integrează aceste observații diverse într-un tablou unitar al unei persoane sau dacă ne lăsăm observațiile neintegrate. Desigur, uneori interpretăm o persoană gândindu-ne doar la trăsături sau alegând o frântură a unei istorii de viață, iar după aceea decidem că înțelegem suficient de bine individul. Sentimentul c-am cunoaște o persoană poate să fie doar un „sentiment simțit“, ce coexistă cu zeci de tehnici mărunte care ne permit să înțelegem motivele persoanei și să-i anticipăm comportamentele. Oricum, unii dintre noi sunt mai capabili să ducă la bun sfârșit rezolvarea de probleme din aceste multe domenii; alții, mai puțin.

Iar aceste instrumente de înțelegere pot fi foarte

utile. McAdams a remarcat că Madeline era „pe val“[184] în momentul evaluării, deoarece percepea relația ei ca mergând bine și era pe punctul să înceapă activitatea la un nou loc de muncă, dar el mai remarca și faptul că astfel de perioade norocoase pot să se și sfârșească. La scurt timp după evaluarea ei, noul loc de muncă de la firma de avocatură n-a mai mers, iar ea și partenerul ei s-au despărțit – un aspect semnalat și de Pincus și Gurtman. Dar Madeline și-a petrecut următorul an începând practicarea avocaturii pe cont propriu, iar aceasta a început să prospere.

*

Organizatorii proiectului, Jerry Wiggins și Krista Trobst, credeau că Madeline se oferise voluntar pentru proiectul lor dintr-un spirit aventuros, dintr-o dorință de a trăi viața din plin și din considerabila plăcere pe care o avea de a le vorbi oamenilor despre ea și despre viața ei. Cei doi organizatori speraseră să-i spună lui Madeline ce descoperise fiecare echipă despre ea, când primeau evaluările psihologice. În ciuda entuziasmului inițial al lui Madeline față de proiect, la început, ea a decis că nu voia cu adevărat să audă prea multe despre constatări.

Wiggins și Trobst au pus schimbarea de atitudine a lui Madeline pe seama dorinței de a se concentra asupra muncii ei – era foarte ocupată să-și pună bazele propriului cabinet de avocatură. Și, așa cum vedeau lucrurile cei doi cercetători, Madeline participase la studiu mai mult pentru plăcerea și entuziasmul de a fi studiată decât pentru cunoașterea care ar fi putut rezulta de aici.[185] Probabil că asta fusese tot. Și totuși, îmi pot imagina ușor că e posibil să fi fost speriată gândindu-se la ceea ce văzuseră la ea toți acei psihologi. (Eu, cu siguranță, aș fi reticent în

circumstanțe asemănătoare.) Puțini dintre noi suntem, până la urmă, în întregime satisfăcuți de noi înșine, și mulți dintre noi consideră cel puțin câteva dintre propriile atribute de-a dreptul insuportabile. Informațiile despre noi înșine sunt „esențiale“ – greu să le auzi fără a reacționa într-un anumit fel: comentariile generale despre caracterul nostru ne pot face să ne simțim expuși atunci când aspecte particulare privitoare la noi ajung să le fie cunoscute altora, sau ne putem simți dezamăgiți, realizând că unele dintre calitățile noastre personale sunt chiar obișnuite și recunoscute ușor de către experți, și există întotdeauna posibilitatea să ne aprindem indignați față de ceea ce percepem ca fiind o critică nejustificată. Unii oameni privesc chiar și un compliment ca fiind potențial tulburător – poate interfera cu impasibilitatea noastră câștigată cu greu sau ne poate risipi concentrarea, cred ei.

În timpul interviului final, Madeline a cerut să audă puțin din rezultate. Era curioasă, mai ales, cu privire la ce spuneau despre ea petele de cerneală Rorschach. Organizatorii studiului i-au citit o parte din evaluarea echipei de la Yale, care nu avea cum să fi fost în întregime ușor de auzit: se vorbea, în acea evaluare, despre vulnerabilitatea ei față de depresie și despre faptul că ea căuta mereu activități incitante, pentru a și-o masca. Cu toate acestea, echipa a conchis și că „Madeline acceptă foarte multe lucruri în interiorul ei. În loc să-și reprime sau să-și nege experiențele, ea trăiește cu recunoașterea conștientă a [...] moștenirii [...] a trecutului [ei] traumatic“[186] – atât ale propriei victimizări, cât și ale gândurilor de furie pe care i le-au lăsat. Când i-a fost citită evaluarea de la Yale, Madeline a trăit un mic șoc descoperind că

fuseseră dezvăluite părți atât de intime ale vieții ei mentale. Cu toate acestea, a trăit și un sentiment profund de autorecunoaștere, un moment de „Uau! Toți m-au înțeles așa?“[187]

Madeline a putut, de fapt, să preia o parte a informațiilor în viața ei – și le-a considerat, într-adevăr, interesante. Multiplele evaluări care i-au fost făcute ne oferă sentimentul diversității de instrumente pe care le folosim pentru a înțelege o persoană și diferitele modele interioare pe care le construim pentru ea. Deși fiecare dintre aceste tehnici surprinde numai o parte din realitatea unei alte persoane, dacă avem noroc, tehnicile, odată combinate, ne clarifică înțelegerea indivizilor din jurul nostru.

Dar aceasta nu e chiar toată povestea. Exact așa cum construim modele mentale ale oamenilor „din jur“, construim modele cu privire la ceea ce se întâmplă și în interiorul nostru. De exemplu, atunci când Madeline a preluat informațiile din evaluarea echipei de la Yale pe care i le-a citit Trobst, probabil că acestea i-au schimbat concepția de sine. Aceste reprezentări interne cu privire la noi înșine sunt importante pentru ceea ce știm și pentru felul în care acționăm – așa cum vom examina în Capitolul 4. E posibil să nu ne placă tot ce aflăm despre noi înșine, dar, uneori, să acceptăm doar puțin mai mult despre noi înșine ne poate ajuta să ne clarificăm cine suntem, iar faptul de a avea un model exact cu privire la cine suntem și ce putem face ne poate ajuta să ne ghidăm viața.

După ce a auzit raportul de la Universitatea Yale, Madeline a întrebat dacă și celelalte echipe fuseseră la fel de bune în a o înțelege. După ce Trobst i-a răspuns

că, într-adevăr, și ceilalți psihologi păruseră s-o înțeleagă, Madeline a răspuns cu entuziasm: „Îmi place. Îmi place ideea asta. Foarte bine! A fost o idee extraordinară!“[188]

---

[132] Vezi Craik, 1967

[133] Vezi, de exemplu, D.L. Schacter, „Adaptive constructive processes and the future of memory“ [„Procesele constructive flexibile și viitorul memoriei“], în *American Psychologist*, 67, 2012, pp. 603–613

[134] Lucrarea lor originală datează din 1984 și a fost publicată în seria Longman Higher Education. Varianta tipărită este Fiske și Taylor, 1991.

[135] Vezi O'Brien, 2005, p. 542

[136] Așa e descris în Beschloss, 1991.

[137] Citatul este din N. Thrall și J.J. Wilkins, „Kennedy talked, Khruschev triumphed“ [„Kennedy a vorbit, Hrușciov a triumfat“], în *The New York Times* [contra editorial], 2008 (preluat de la adresa: http://www.nytimes.com/2008/05/22/opinion/22thrall.html).

[138] Vezi O'Brien, 2005, p. 551

[139] Studiul lui Michael Kraus și Serena Chen este descris în M.W. Kraus și S. Chen, „Facial-feature resemblance elicits the transference effect“ [„Asemănările trăsăturilor faciale provoacă efectul de transfer afectiv“], în *Psychological Science*, 21, 2011, pp. 518–521.

[140] *Ibidem*, p. 519

[141] Vezi S. Freud, „The psychotherapy of hysteria“ („Psihoterapia isteriei“), în Freud și Breuer, 1966, pp. 299–351 (citatul, de la p. 348). O notă sugerează că aceasta era prima oară când Freud folosea termenul în acest sens.

[142] Vezi A. Salvard, „Freud's narrow escape and the discovery of transference“ [„Evitarea norocoasă a lui Freud și descoperirea transferului afectiv“], în *Psychoanalytic Psychology*, 9, 1992, pp.

347–367; G.J. Makari, „Toward an intellectual history of transference: 1888–1900“ („Către o istorie intelectuală a transferului afectiv, 1888–1900“), în *Psychiatric Clinics of North America*, 17, 1994, pp. 559–570.

[143] Merton Gill a făcut parte din corpul profesoral de la Universitatea statului Illinois din Chicago, și atât Gill, cât și Hoffman au fost în corpul profesoral al institutului analitic din zona Chicago. Munca lor a reprezentat o intrare neobișnuită și curajoasă pe tărâmul cercetării empirice, la care și-au adus o atingere unică și subtilă prin studiile empirice ale proceselor clinice. Descris în M. Gill și I. Hoffman, „Analysis of transference: Studies of nine audio-recorded psychoanalytic sessions“ [„Analiza transferului afectiv. Studii asupra a nouă sesiuni psihanalitice înregistrate audio“], în *Psychological Issues, Monograph* 54, 1982, pp. 1–229.

[144] *Ibidem*, p. 152

[145] *Ibidem*, p. 154

[146] Ideea potrivit căreia modelele mentale ale unei persoane apar și în vise, sub forma preocupărilor tematice, provine din M. Mikulincer, P. Shaver și N. Avihou-Kanza, „Individual differences in adult attachment are systematically related to dream narratives“ [„Diferențele individuale de atașament ale adulților sunt în mod sistematic legate de narațiunile onirice“], în *Attachment and Human Development*, 13, 2011, pp. 105–123. Vezi și C.A. Popp, L. Diguer, L. Luborsky, J. Faude, S. Johnson, M. Morris, N. Schaffer, P. Schaffler și K. Schmidt, „Repetitive relationship themes in waking narratives and dreams“ [„Temele relaționale repetitive în narațiunile din starea de trezie și în vise“], în *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 64, 1996, pp. 1073–1078.

[147] După întâlnire, școala s-a ocupat de problema tratamentului de acasă al „Triciei“. Școala la care am întâlnit-o pe Tricia era Centrul de Dezvoltare Mentală [*Mental Development Center* – MDC]. Înființat în 1959, a fost prima școală de învățământ pentru copiii cu dizabilități de dezvoltare din Statele Unite. Atunci când am lucrat eu acolo, era condus de profesoara Jane Kessler, o

psihanalist de copii, care lucra la Departamentul de Psihologie al Universității Case Western Reserve (iar mai târziu, l-a prezidat). În 1994, școala a trecut în administrarea Centrului Murtis H. Taylor de Servicii Multiple, iar universitatea a creat un program de înlocuire: Centrul Schubert pentru Dezvoltarea Copilului. O versiune mai scurtă a acestei povești servește ca introducere pentru un articol anterior cu privire la transfer, pe care l-am scris împreună cu Henry C. Rapp și Lizette Williams, în 1993.

[148] Vezi O'Connell, 2008, p. 60

[149] Vezi *ibidem*, în special p. 53, pentru această parte a poveștii cu Noah și Devon

[150] O consecință interesantă a acestui fenomen este faptul că, de exemplu, dacă părinții noștri s-au situat pe lângă medie într-un mare număr de domenii – adică au împărtășit cu mulți alți oameni un mare număr de atribute –, ne vom aștepta ca oamenii din jurul nostru să se comporte și ei pe lângă medie, făcându-ne predicțiile cât mai exacte (deoarece, în lipsa oricăror informații, prezicerea comportamentului mediu va fi cea mai exactă). Prin comparație, aceia dintre noi ai căror părinți sunt neobișnuiți în multe feluri ar putea fi mai susceptibili să-i prevadă greșit pe ceilalți. Și totuși, valoarea compensatorie a acestei preziceri greșite este faptul că învățăm devreme că pot exista unele avantaje atunci când ne așteptăm la ceva neobișnuit; printre altele, recunoaștem devreme că oamenii diferă de ceea ce ne așteptăm noi să vedem la ei.

[151] Vezi pasajul 33, p. 143, în Ptahotep, *The maxims of Ptahotep* [*Maximele lui Ptahotep* – trad. V.A. Toben], *apud* Simpson, 2003, pp. 129–148. (Rețineți că există „dificultăți foarte mari" cu traducerea textului, iar traducerile diferă.)

[152] Vezi *Theophrastus' characters* [*Caracterele lui Teofrast* – ed. și trad. W. Anderson], Kent (Ohio), Kent State University Press, 1970, p. 3. Acest pasaj îi este atribuit adesea unui discipol al lui Teofrast, deoarece pare să fi fost adăugat la un moment dat, după ce fusese redactat manuscrisul original.

[153] Vezi pasajul 5.10 din Leys, 1997, p. 11

[154] În timpul realizării acestui studiu, Wiggins s-a mutat pentru

scurt timp la Universitatea York. Prezentarea studiului se găsește în Wiggins, 2003.

[155] *Ibidem*, p. 210, pentru itinerarul de evaluare al lui Madeline

[156] *Ibidem*, p. 229

[157] Vezi R.S. Behrends și S.J. Blatt, „Psychodynamic assessment" [„Evaluarea psihodinamică"], în Wiggins, 2003, pp. 226–245

[158] Vezi K.K. Trobst și J.S. Wiggins, „Constructive alternativism in personality assessment" [„Alternativismul constructiv în evaluarea personalității"], în Wiggins, 2003

[159] Din articolul lui Behrends și Blatt (nota 26, p. 131), aici, p. 230

[160] Viziunea lui Madeline cu privire la monstrul care sufla foc și la persoana care era arsă, precum și alte detalii de conținut cu privire la Madeline sunt discutate în articolul lui Behrends și Blatt (nota 26, p. 131), pp. 239 și 240. Știu că mulți dintre colegii mei au îndoieli bine argumentate cu privire la Rorschach, dar eu, cu toate că-i înțeleg limitele de măsurare, îl consider un instrument util.

[161] Vezi D.P. McAdams, „Personological assessment: The life story of Madeline G." [Evaluarea personologică. Povestea vieții lui Madeline G.], în Wiggins, 2003, pp. 213–225

[162] Momentele proaste, cele bune și cele de cotitură ale lui Madeline sunt prezentate în Wiggins, 2003, pp. 216–217.

[163] *Ibidem*, p. 224

[164] Ideea este demonstrată în B.F. Malle, „Fritz Heider's legacy: Celebrated insights, many of them misunderstood" [„Moștenirea lui Fritz Heider. Intuiții salutate, multe dintre ele greșit înțelese"], în *Social Psychology*, 39, 2008, pp. 163–173.

[165] Vezi articolul lui Behrends și Blatt (nota 26, p. 131), aici, p. 245

[166] Aceste exemple sunt extrase din S. Chen, „Psychological-state theories about significant others: Implications for the content and structure of significant-other representations" [„Teoriile stărilor psihologice, cu referire la persoanele apropiate importante. Implicațiile pentru conținutul și structura reprezentărilor acestor persoane"], în *Personality and Social Psychology Bulletin*, 29, 2003, pp. 1285–1302. Vezi și S. Chen, „The role of theories in mental representations and their use in social perception: A theory-

based approach to significant-other representations and transference“ [„Rolul teoriilor în reprezentările mentale și utilizarea lor în percepția socială. O abordare teoretică a reprezentărilor persoanelor apropiate importante și a transferului de afecțiune“], în Moskowitz, 2001, pp. 125–142.

[167] În G.D. Reeder, „Mindreading: Judgments about intentionality and motives in dispositional inference“ [„Citirea gândurilor. Judecăți despre intenționalitate și motive în deducerea dispozițiilor“], în *Psychological Inquiry*, 20, 2009, pp. 1–18

[168] Paul Costa este, alături de Robert McCrae, coautorul testului „NEO-PI-R“, un test de evaluare de tip *Big Five*. Descrierea lor cu privire la Madeline se află în P.T. Costa și R.L. Piedmont, *Multivariate Assessment: NEO-PI-R Profiles of Madeline G.* [*Evaluarea multivariată. Profilurile lui Madeline G. în funcție de testele NEO-PI-R*], în Wiggins, 2003, pp. 226–245.

[169] Cele 17953 de cuvinte și 4504 trăsături au fost prezentate în G.W. Allport și H.S. Odbert, „Trait names: A psych-lexical study“ [„Nume după trăsături. Un studiu psiho-lexical“], în *Psychological Monographs*, 47, 1936, pp. 1–171.

[170] McCrae și Alik, 2002

[171] Ceva mai tehnic, fiecare dintre trăsăturile *Big Five* este considerată o dimensiune psihologică ancorată la fiecare capăt de termeni care descriu trăsătura opusă: „extraversiune – introversiune“, „nevrotism – stabilitate emoțională“, și așa mai departe.

[172] Vezi NEO-PI-R (*Neuroticism-Extroversion-Openness Personality Inventory, Revised* – Inventarul de Personalitate al Nevrotismului-Extraversiunii-Deschiderii, Revizuit, pentru măsurarea Agreabilității și a Conștiinciozității), elaborat de Paul Costa și Robert „Jeff“ McCrae. Evaluarea lui Madeline este prezentată în articolul lui Costa și Piedmont (nota 37, p. 138), în Wiggins, 2003, pp. 226–245.

[173] Madeline a fost mult peste medie în ceea ce privește extraversiunea; vezi Wiggins, 2003, p. 266.

[174] *Ibidem*, p. 268

[175] *Ibidem*, p. 267

[176] Vezi N.D. Christiansen, S. Wolcott-Burnam, J.E. Janovics, G.N. Burns și S.W. Quirk, „The good judge revisited: Individual differences in the accuracy of personality judgments“ [„Din nou despre bunul evaluator. Diferențele individuale în precizia evaluărilor personalității“], în *Human Performance*, 18, 2005, pp. 123–149

[177] *Ibidem*, p. 148

[178] Citatul le aparține lui Aaron Pincus, de la Universitatea de Stat din Pennsylvania, și lui Michael Gurtman, de la Universitatea statului Wisconsin, din Parkside; vezi A.L. Pincus și M.B. Gurtman, „Interpersonal assessment“ („Evaluarea interpersonală“), în Wiggins, 2003, pp. 246–261.

[179] Discuția a apărut în articolul lui Costa și Piedmont (nota 37, p. 138), din Wiggins, 2003, pp. 226–245.

[180] Din articolul lui D.P. McAdams (nota 30, p. 134), din Wiggins, 2003, pp. 213–225

[181] Un lucru pe care-l deducem din observații. Această idee este traducerea informală făcută de mine definiției lui Bollen de „selectare a eșantionului“, ținând cont de variabilele latente. Vezi K.A. Bollen, „Latent variables in psychology and the social sciences“ [„Variabile latente în psihologie și științele sociale“], în *Annual Review of Psychology*, 53, 2002, pp. 605–634.

[182] Vezi J.D. Mayer, A.T. Panter și D.R. Caruso, „Does personal intelligence exist? Evidence from a new ability-based measure“ [„Există inteligență personală? Dovezi ale unei noi măsurători bazate pe abilități“], în *Journal of Personality Assessment*, 94, 2012, pp. 124–140

[183] Noi date, pe care le analizăm în timp ce scriu aceste rânduri, continuă să indice faptul că inteligența personală generală este o abilitate unitară. Cele mai recente analize ale noastre sugerează că abilitatea generală se poate subîmpărți în două sau trei abilități de rezolvare a problemelor înrudite. Un domeniu de abilitate se concentrează, îndeosebi, pe asocierea părților personalității unele cu altele, cum ar fi unele trăsături cu altele sau trăsăturile cu comportamentele. Celălalt domeniu de abilitate se concentrează pe raționamentul logic cu privire la

personalitate, cum ar fi integrarea feedbackului și deducerea motivațiilor. Percepțiile nonverbale cu privire la personalitate par să formeze cel de-al treilea domeniu de raționament; relația lor cu celelalte domenii e mai puțin puternică. Acest tip de descoperiri, odată înțelese mai bine, probabil că vor influența caracteristicile viitoarelor modele ale inteligenței personale, pe care le vom elabora.

[184] Vezi articolul lui D.P. McAdams (nota 30, p. 134), din Wiggins, 2003, pp. 213–225

[185] Discutate în Wiggins, 2003, pp. 322–333

[186] Vezi articolul lui Behrends și Blatt (nota 26, p. 131), în Wiggins, 2003, pp. 226–245

[187] Vezi Wiggins, 2003, p. 323

[188] *Ibidem*

4
Simțirea informației

Cunoașterea de sine ar fi ușor de atins, dacă mintea noastră ar fi concepută doar pentru a crea o imagine exactă cu privire la cine am fost. O singură privire în interior ne-ar dezvălui nevoia de a fi iubiți și respectați, persoanele de care ne pasă și cele mai bune calități ale noastre. O privire mai atentă ar aduce în față slăbiciunile cu care ne confruntăm, cum ar fi scăpările de autocontrol și lacunele din abilitățile noastre sociale. Și am putea să facem un pas înapoi, pentru a cuprinde identitatea noastră generală, la fel de ușor cum ne uităm în oglindă. Este însă, vai!, evident că mintea noastră nu funcționează în felul acesta. E adevărat, de unele aspecte ale vieții noastre interioare e greu de scăpat – frământarea mentală numărându-se printre ele. În afară de aceste sentimente inevitabile, mulți dintre noi am pierdut contactul cu cine suntem; e posibil să devenim preocupați de alte probleme sau să ajungem, altfel, să ne pierdem sensul propriei direcții.

Ajută să știm cine suntem atunci când vine timpul să luăm decizii și să ne prezentăm pe noi înșine în mod clar în fața altor oameni. Ne construim identitățile pornind de la feedbackul social pe care-l primim, de la observarea conduitei noastre și de la căutarea interioară. Dar uneori ne limităm la un mediu, dacă nu ne explorăm pe noi înșine. H. Ray Wooten, profesor de consiliere, crede că programele sportive de la facultate creează acest tip de mediu pentru jucătorii lor favoriți, care se așteaptă ca alții să ia deciziile pentru ei. Wooten a descris calvarul unui jucător de fotbal de colegiu care nu a reușit să se înscrie în rândurile profesioniștilor, după ce i-au fost oferite mai multe încercări. Familia lui a observat că tânărul se îndepărtase de prieteni și de colegii de echipă,

atunci când era clar că ajunsese la sfârșitul carierei sale de jucător, și l-a trimis la consiliere. Odată ajuns acolo, tânărul i s-a confesat consilierului său: „Nu știu ce să fac. I-am lăsat pe alții să ia toate deciziile și uite unde am ajuns. Știam eu că visul era prea frumos ca să fie adevărat.“[189] Pentru a-și recâștiga poziția sigură, sportivul a decis că trebuia să răspundă la întrebarea „Cine sunt eu?“, și că numai după ce-și va fi dezvoltat un sentiment nou și mai puternic privitor la el însuși, separat de experiența sa legată de fotbal, ar fi putut să facă alegeri bune pentru viitorul său.

Chiar dacă putem răspunde la întrebarea cine suntem noi, concepția noastră despre sine poate doar să aproximeze, și asta în cel mai bun caz, realitatea personalității noastre și, exact așa cum putem să judecăm greșit o altă persoană, putem să ne judecăm greșit și pe noi înșine. Așa încât păstrarea modelului nostru cât se poate de exact este utilă; la fel ca jucătorul de fotbal al lui Wooten, trebuie să știm cine suntem, pentru a ne găsi direcția vieții. Printre obstacolele cu care ne confruntăm, este și acela că propria concepție de sine ia naștere din multe surse de informație diferite, stocate în diferite părți ale memoriei noastre. Potrivit omului de știință cognitivist Ulric Neisser[190], ascundem informațiile în diferite buzunare ale memoriei; în fiecare zonă, stocăm informații de tipuri diferite, inclusiv propria concepție de sine generală, amintirile noastre autobiografice și eul nostru conștient de aici și acum.

Amintirile din tinerețe ale lui Homer Hickam, din memoriile sale intitulate *Rocket Boys* (*Băieții rachetei*), subliniază exemplele acestor euri diferite. Hickam își povestește acolo copilăria din orașul minier Coalwood, din Virginia de Vest. După cum vede el, copilăria acestui băiat este împărțită în două părți: „tot ce s-a întâmplat înainte de 5 octombrie 1957“ – data la care Uniunea Sovietică a lansat pe orbită satelitul *Sputnik* – și „tot ce s-a

întâmplat după aceea“[191]. Hickam deține, la fel ca noi toți, mai multe sisteme de memorare pe termen lung. Multe dintre aceste rezerve de memorie – printre ele aflându-se cea procedurală, semantică și cea episodică – includ informații relevante pentru înțelegerea celorlalți.

Memoria procedurală conține instrucțiuni pentru modul în care să efectuăm acțiunile în lumea fizică – să ne legăm șireturile sau să conducem o mașină. În calitate de copil al unui supraveghetor la o mină de cărbune, Hickam era ținta firească a unora dintre fiii minerilor nemulțumiți și a trebuit să învețe cum să se lupte, cum să se protejeze și când să fugă.[192] Mai convențional, Homer știa cum să meargă pe o bicicletă, să mențină traseul pentru distribuția ziarelor, să folosească sculele din atelier ca să se uite printr-o țeavă de fier, să lanseze artificii și să se deplaseze prin Coalwood. Aceste cunoștințe procedurale sunt parte a eului nostru acțional, activ.

La fel ca fiecare dintre noi, Hickam deține și o memorie semantică: un depozit pe termen lung, care conține cunoștințele noastre generale. El și-a umplut memoria semantică, parțial, cu cunoștințele învățate la școală. Dascălii lui din ciclul inferior[193] – „Cei șase extraordinari“, cum erau cunoscuți în oraș – l-au învățat vocabular, ortografie, tabla adunării și a înmulțirii, geografie și tabelul elementelor chimice; în cele din urmă, cunoștințele lui în aceste domenii au devenit organizate fără vreo referință la o sursă ori la un eveniment anume. Putea, de exemplu, să extragă din memoria de lungă durată că 9 × 12 = 108, fără să lege acest lucru de vreun curs sau de vreun profesor de la care învățase acest lucru. Unele cunoștințe semantice sunt însă mai personalizate în raport cu viața noastră: numele oamenilor și ale străzilor în preajma cărora trăim și liste cu propriile noastre caracteristici. Hickam probabil c-ar fi enumerat calitățile sale din copilărie ca

fiind: fericit, optimist, ingenios, sârguincios, isteț, inteligent și rezistent.[194]

A treia formă de memorie de lungă durată însă este episodică: amintiri autobiografice ale unor evenimente specifice din trecutul nostru. Așa cum și-l amintește Hickam, unul dintre momentele esențiale ale copilăriei sale a fost să vadă satelitul *Sputnik* traversând cerul nopții; după aceea, oamenii din Coalwood se adunaseră la magazinul din oraș și pe verandele lor pentru a discuta debutul competiției de cucerire a spațiului dintre Statele Unite și Uniunea Sovietică. Hickam își mai amintește – bazându-se, din nou, pe memoria episodică – de faptul că și-a organizat prietenii într-un proiect de a lansa o rachetă făcută de ei. Urmând diagramele din *Life*, ei au înghesuit explozibilul din niște artificii-pocnitori într-un tub, l-au prins de îndrăgitul gard alb al mamei sale și l-au aprins. După o explozie asurzitoare, gardul, dar nu și racheta, s-a lansat în aer și s-a prăbușit la pământ, complet ars.[195]

Mama lui l-a trimis s-o aștepte pe treptele din spate. Se așteptase să fie mustrat, dar ea l-a surprins. Folosindu-i numele de alint, l-a întrebat: „Sonny, crezi c-ai putea să construiești o rachetă adevărată?“[196] Și, pentru că el dădea din colț în colț, ea și-a explicat întrebarea. După cum vedea mama lui, el nu avusese nici o direcție în viață până atunci; tatăl lui nu avea o părere foarte bună despre el; și totuși, trebuiau să plece cu toții din Coalwood, înainte să fie excavat tot cărbunele – acolo nu exista nici un viitor. Hickam a extras toate acestea din memoria sa episodică și a spus că mama l-a atins pe nas și i-a zis: „Contez pe tine...“, iar apoi, referindu-se la tatăl lui: „Arată-i că poți să faci ceva! Construiește o rachetă!“[197] Acesta este un mesaj extraordinar, care să-ți schimbe viața! Cu toate acestea, e doar un exemplu al puternicelor amintiri pe care le poate conține memoria noastră episodică și care ne pot ghida viața. Hickam i-a condus în

continuare pe prietenii săi din copilărie la construirea de rachete și a câștigat concursurile de la târgurile științifice, iar ulterior și-a petrecut o parte a carierei sale lucrând la NASA.

Prin urmare, cunoștințele lui Hickam despre el însuși – la fel ca autocunoașterea noastră – se bazează pe depozitele memoriei sale procedurale, semantice și episodice. Și fiecare dintre aceste depozite ale memoriei funcționează oarecum independent. În cazul în care l-am fi întrebat pe Hickam dacă era stăruitor, el ar fi putut să extragă o listă a atributelor sale din memoria semantică – fericit, îndemânatic și, da, perseverent – și să fie de acord că era stăruitor. Sau, în mod alternativ, ar fi putut să extragă un alt set de amintiri episodice, cum ar fi aruncarea în aer a gardului mamei, urmată de încercările suplimentare de a lansa rachete, până când el și prietenii lui au reușit – și din aceste amintiri să conchidă că era stăruitor. Dintre aceste două metode de reamintire, ne este mai rapid și mai ușor să extragem informațiile semantice – iar cunoștințele semantice sunt stocate în mai mare siguranță în memoria noastră, așa cum dezvăluie studiile pe indivizi cu leziuni cerebrale.

Anumite traumatisme ale creierului – cum ar fi o lovitură puternică la cap sau o leziune penetrantă de la un proiectil – pot șterge aproape toată memoria episodică a unei persoane, lăsându-l pe individ orb față de toate evenimentele anterioare ale vieții, și, cu toate acestea, memoria semantică poate să rămână neperturbată. Endel Tulving, de la Universitatea din Toronto, l-a studiat pe numitul „K.C.“[198], care a suferit un accident de motocicletă când era tânăr. K.C. și-a pierdut *toate* amintirile episodice: nu-și amintea nimic din trecutul personal și nici nu putea să-și formeze noi amintiri de durată – memoria sa episodică fusese distrusă, dar memoria semantică îi rămăsese relativ intactă. Ca rezultat al leziunii sale la creier, K.C. a suferit și o schimbare de

personalitate[199]: de la un tânăr gregar, în căutare de senzații tari, care juca jocuri de cărți în baruri și călătorea pe la carnavaluri, a ajuns să fie o persoană supusă, calmă și agreabilă. După accident, K.C. a fost de acord să-și descrie trăsăturile de personalitate – bazându-se pe memoria lui semantică – în două ocazii separate. Pentru a verifica exactitatea declarațiilor lui K.C., Tulving i-a cerut și mamei lui K.C. să caracterizeze trăsăturile fiului ei. Nu numai că el și-a descris personalitatea, dar a caracterizat-o *după accident*, în ambele situații în care a fost testat.[200] Descrierile sale s-au potrivit cu cele ale mamei, arătând exactitatea percepției lui de sine. K.C. reușea cumva să-și corecteze concepția de sine, astfel încât să-i reflecte personalitatea de după accident, deși memoria sa episodică nu mai funcționa.

Cazul lui K.C. nu este unic, din această perspectivă. W.J. era o tânără care, la începutul celui de-al doilea semestru la colegiu, în urma unei căderi a suferit o lovitură cu contuzie la cap. Din cauza leziunii, W.J. nu mai putea să-și amintească nimic personal din ultimele șase luni. I s-a cerut să indice calități ale personalității ei, în două ocazii separate, arătându-se de acord sau în dezacord cu privire la felul în care o descriau optzeci de termeni („sociabilă“, „sportivă“ și așa mai departe).[201] Mai întâi, W.J. s-a descris pe sine la scurt timp după accident. După ce a început să-i revină memoria (care i-a revenit complet), a fost întrebată pentru a doua oară despre ea însăși. În timpul pierderii memoriei episodice, W.J. s-a descris pe ea însăși cu elementele din listă, în moduri care erau în acord cu descrierea prietenului ei (care a fost folosit pentru a-i verifica exactitatea). În plus, descrierea pe care a făcut-o despre sine însăși în timpul colegiului era mai apropiată de ceea ce percepea prietenul ei, comparativ cu descrierea pe care o făcea ea propriei personalități din timpul liceului – deși nu avea nici o amintire despre nimic din ceea ce făcuse în cariera ei la

colegiu. W.J. observase cumva schimbările personalității ei[202] din timpul colegiului și-și corectase amintirile despre ea însăși, în ciuda deficiențelor ei (nu se cunoaște cum au făcut acest lucru și W.J., și K.C.). Cazuri cum sunt cele ale lui K.C. și W.J. sunt rare[203], dar similitudinile lor ne întăresc încrederea în faptul că amintirile semantice cu privire la noi înșine sunt stocate separat de amintirile episodice ale experiențelor noastre de viață.

Am putea să ne gândim la amintirile noastre episodice ca la niște înregistrări ale trecutului, dar anumite părți ale memoriei conțin și viitorul pe care ni-l imaginăm.[204] Să ne amintim, din Capitolul 3, că gânditorul scoțian Kenneth Craik vorbea despre felul în care memoria simulează lumea exterioară. Și, într-adevăr, construim în memorie modele pentru a simula propriile noastre variante posibile de viitor – și pentru a ne aminti acele stări ipotetice. În ceea ce privește sentimentul nostru de sine, ne imaginăm cine am putea să devenim – *eurile noastre posibile*, un termen introdus de Hazel Markus, de la Universitatea Stanford, pentru a descrie reprezentările uneori însuflețite referitoare la cine am putea să ne dorim (sau să ne fie frică) să devenim.[205]

Întorcându-ne la Homer Hickam și la prietenii săi, „omul de știință principal“ al grupului, Quentin Wilson, a construit o viziune a eului său viitor, în timp ce el și Hickam treceau pe lângă vitrina cu trofee de la Liceul Big Creek, care pe atunci era plină de premii de la fotbal. Așteptând cu nerăbdare lansarea rachetelor, târgurile științifice și câștigarea respectului colegilor de clasă, Quentin îi spunea lui Homer: „Poate că într-o zi o să avem și noi un trofeu aici, Sonny, pentru rachetele noastre“[206]. Eurile viitoare îi ghidează pe oamenii care le dețin: Hickam, Wilson și membrii clubului lor au continuat să realizeze lansări de succes, pentru care au câștigat atenția pe plan local și premii la târgurile științifice.

Mai există cel puțin încă o formă de memorie,

profund integrată în sentimentul nostru de sine, numită „memorie de lucru“. Înainte de a discuta despre ea, merită să fac o serie de comentarii cu privire la conștiință, o entitate deosebit de misterioasă a personalității, deoarece suntem identificați foarte îndeaproape cu această vigilență interioară și cu imaginile și viziunile care o străbat – „un flux de conștiință“, după cum se exprimă William James, unul dintre fondatorii psihologiei americane, care le cerea cititorilor săi să și-l imagineze într-un amfiteatru, ținând prelegeri, și să se gândească la felul în care conștiința ne leagă laolaltă gândurile:

> Gândurile mele au legătură cu celelalte gânduri *ale mele*, iar gândurile tale au legătură cu celelalte gânduri *ale tale*. Dacă mai există *oricare* alt gând, oriunde în cameră, nu avem cum să știm, pentru că nu avem experiența celor ca el. Singurele stări de conștiință cu care avem de-a face în mod natural se regăsesc în conștiința, mintea și eul personal, euri și tuuri concrete și particulare. Fiecare dintre aceste minți își păstrează pentru sine propriile gânduri [...] Izolare absolută, pluralism ireductibil, aceasta e legea.[207]

Și, chiar dacă fluxul nostru de gânduri conștiente poate fi întrerupt temporar, acel flux se reconectează în mod trainic cu trecutul nostru: „Atunci când Paul și Peter se trezesc în același pat și recunosc că au dormit“, arată James,

> fiecare dintre ei ajunge înapoi mental și face conexiunea numai cu *unul* din cele două fluxuri de gânduri care au fost întrerupte de orele de somn [...] Prezentul lui Peter găsește imediat trecutul lui Peter și nu se împletește niciodată din greșeală cu cel al lui Paul. Gândurile lui

Paul, în schimb, sunt puțin mai predispuse să se rătăcească.[208]

William James a fost un maestru la descrierea conștiinței, dar nici el, nici altcineva, de-atunci încolo, nu și-au dat seama cum funcționează. Filosoful australian David Chalmers a distins o problemă „grea“ a conștiinței: faptul că nimeni nu știe ce este sau cum o experimentăm. Problemele simple ale conștiinței presupun ceea ce ocupă gândurile noastre conștiente și sunt numite așa pentru că sunt mai ușor de abordat. Experții care studiază conștiința se referă la conținutul ei ca fiind *qualia*, și există un acord larg răspândit (și dovezi practice) potrivit căruia *qualia* include vorbirea interioară, visările cu ochii deschiși, experiențele emoționale și altele asemănătoare.

Memoria noastră de lucru, conținând această *qualia*, este o zonă de stocare pe termen scurt, aflată direct în centrul atenției noastre, și ne bazăm pe ea în privința lucrului la care ne gândim la un moment dat, a schimbărilor pe care le percepem în lumea din jurul nostru și a oricărui material pe care-l extragem din memoria noastră episodică și semantică. Psihologii se referă în moduri diferite la acest amestec de conștiință și memorie pe termen scurt. Pentru William James, era „Eu în calitate de Cunoscător“, pentru Freud era eul conștient, iar pentru psihologii cognitiviști era – oarecum eufemistic spus – „controlul executiv“. Termenul „control executiv“ evită misterul vigilenței umane, în timp ce sugerează cu blândețe că, în calitate de directori executivi pentru noi înșine, natura ne-a înzestrat cu darul vigilenței – al lucidității – conștiinței de a fi în viață.

În cadrul memoriei noastre de lucru, fiecare gând, imagine și sentiment persistă suficient de mult pentru ca noi să le percepem clipă de clipă, pe măsură ce trec.[209] Atunci când descrie cum i-a încurajat mama lui interesul pentru știința rachetelor, după ce el îi aruncase în aer

gardul, Homer Hickam re-creează frumos conținuturile memoriei sale de lucru – ce și cum a simțit el în momentul respectiv. Era în amurg, spune el.[210] Simțea atingerea mamei sale, atunci când l-a luat lângă ea; descrie evenimentele de la periferia atenției sale – unul dintre câinii care vâna lilieci în curte – și înțelegerea de către el a cuvintelor ei. Memoria de lucru este și o cale de trecere: îi putem transfera conținuturile în memoria noastră de lungă durată. Hickam a transferat acea experiență de aici și acum a conversației cu mama sa în memoria sa episodică, pentru a putea să și-o reamintească, fiind importantă pentru el. Probabil c-a făcut acest lucru revăzând-o în mintea sa de mai multe ori – ceea ce pledează pentru mutarea conversației (sau a oricărei alte informații) în memoria de lungă durată.

Un alt mod în care ne folosim de memoria de lucru este pentru a face introspecție. Filosoful Daniel Dennett credea că noi căutăm înăuntrul nostru, formulând mai întâi întrebarea pentru noi înșine.[211] Am putea să ne întrebăm, de exemplu: „Cum mă simt în acest moment?“ Apoi, accesăm răspunsurile generate de orice sisteme mentale relevante.[212] Sistemul perceptiv contribuie cu senzații corporale, cum ar fi sentimentele de repeziciune, luminozitate și energie. Sistemul emoțional ar putea răspunde cu sentimente de căldură și încântare. Sistemul cognitiv ne-ar putea caracteriza gândurile ca fiind optimiste. După aceea, combinăm rezultatele provenite de la sistemele interioare și ne etichetăm ca fiind fericiți.

Dar Dennett arăta că acceptăm răspunsurile care intră în memoria noastră de lucru fără să știm de unde au venit rezultatele. El a schițat o analogie a felului în care interacționăm cu computerele: putem tasta o întrebare într-un motor de căutare, iar pe ecran va apărea un răspuns, dar nu știm prea mare lucru despre procesele prin care acel program a ajuns la răspuns. Cam în același fel, am putea să ne simțim fără griji și energici,

dar nu știm în ce mod produce mintea noastră acele percepții interioare. Am putea să fim conștienți de niște gânduri fericite, dar n-avem habar cum au ajuns acolo ideile respective. Multe dintre aceste procese au loc automat și dincolo de conștientizarea noastră, oferindu-i memoriei de lucru doar un rezumat executiv – „Ne simțim bine“. Mare parte din ceea ce se întâmplă în minte are loc în subsistemele la care conștiința noastră, pur și simplu, nu are acces.

Majoritatea lucrurilor pe care le stocăm în memorie rămân în stare latentă, până când sunt extrase de un anumit catalizator – nevoia de a ști capitala statului New York sau statutul relației pe care o avem cu vărul din San Francisco. O amintire – dacă este solicitată – poate apărea în conștiință, în mare măsură, la fel ca un izvor subteran care curge prin canalele de sub străzile unui oraș și se ivește la lumina zilei într-un parc. Chiar și după ce a fost văzută, o idee poate să dispară sau să fie înlocuită de o alta, pe măsură ce centrul atenției își schimbă necontenit direcția. De exemplu, suntem provocați adesea să ne concentrăm asupra unui anumit proiect la serviciu. Am putea să ne forțăm concentrarea pe sarcinile de îndeplinit, dar atenția noastră este deturnată de ultima bârfă din rândurile colegilor, iar câteva minute mai târziu, ne luăm seama, realizăm c-a trecut timpul și ne certăm singuri că ne-am lăsat distrași.

Una dintre diferențele principale dintre propria concepție de sine și modelele pe care le construim cu privire la alți oameni este că ne trăim propriul model – îl întruchipăm, îl deținem și acționăm pe baza lui. De fapt, facem apel la grupe diferite de arii neurale pentru a ne gândi la noi înșine față de cele pe care le folosim pentru a ne gândi la o altă persoană.[213] Porțiunile concepției noastre de sine pe care le simțim – durerea și bucuria – furnizează informații simțite sau esențiale. Felul în care gestionăm aceste informații simțite va determina

calitățile pe care le acceptăm în ceea ce ne privește. Dacă nu putem tolera sentimentele necesare pentru a recunoaște o parte neplăcută a noastră – sau dacă nu putem accesa sentimentele, ca să începem cu începutul –, modelele pe care le construim ar putea funcționa prost.

Ca să funcționeze bine, oamenii care au rezultate superioare la inteligența personală urmăresc aceste informații esențiale simțite și trec prin ele, știind când sentimentele lor sunt mai mult sau mai puțin de încredere și acceptând orice informație care ar putea fi relevantă pentru imaginea lor de sine. Ei continuă să facă alegeri care „se simt mai bine“ în raport cu trăsăturile, valorile și obiectivele lor. Acești indivizi simt mai bine când o decizie pare corectă și le aduce plăcere sau când pare greșită și le-ar putea leza respectul de sine. Atunci când pierd accesul la aceste informații esențiale, așa cum e posibil să se întâmple în anumite forme de leziuni cerebrale, oamenii pierd o parte esențială din ei înșiși.

Neurologul Antonio Damasio crede că oamenii cu leziuni în sectoarele ventrale și mediale ale lobului frontal sfârșesc prin a fi incapabili să simtă ce este bine pentru ei. Damasio remarcă faptul că mulți dintre acești pacienți dețin „o inteligență generală în limita așteptărilor, dat fiind istoricul lor socio-cultural“, dar nu sunt capabili să facă alegeri bune sau să-și organizeze viața viitoare. El continuă: „Ei nu construiesc niciodată o teorie adecvată cu privire la persoana lor sau la rolul social al persoanei lor [...] Sunt lipsiți de o teorie a propriei lor minți și a minților celor cu care interacționează“.[214] El crede că acest lucru se întâmplă deoarece rațiunea devine, într-un anumit fel, separată de emoțiile, senzațiile și impulsurile pe care le experimentează oamenii în mod normal, ca parte a conștiinței lor. Pacientul său, „Elliot“, avea o porțiune a cortexului frontal drept incapacitată, după ce-i fusese îndepărtată o tumoare, cunoscută sub denumirea de

meningiom, din acea zonă a creierului, printr-o procedură chirurgicală. Elliot putea, în continuare, să rezolve aproape orice problemă intelectuală, dar părea să nu-l mai intereseze dacă lua decizii bune sau proaste. După ce rezolvase corect o serie de probleme sociale, el remarca, privitor la dilema sa: „Și, după toate astea, tot nu știu ce să fac!“[215]

În viața noastră mentală cu funcționare normală, *simțim* informațiile cu privire la noi înșine. Anticipăm că o conversație viitoare cu prietenul nostru va fi ușoară și distractivă sau conflictuală și plină de diferențe de opinie. În orice caz, prevedem felul în care ne va influența evenimentul, pentru a face alegerile bune în ceea ce privește conduita noastră, chiar dacă anticiparea felului în care am putea acționa ne produce anxietate – care ne poate ajuta să ne concentrăm atenția pe cel mai bun mod de a ne comporta.

Sinele nostru conștient compară tot timpul informațiile esențiale, inclusiv feedbackurile umilitoare, îndoielile de sine și dezamăgirile și cuvintele blânde, gândurile atente și laudele. Ne pasă foarte mult de toate acestea: durerea mentală poate fi la fel de epuizantă precum cea fizică, dacă nu chiar mai mult. Ethan Kross și colegii săi au studiat tristețea ce rezultă atunci când te simți nedorit, cerând unui grup de studenți participanți la studiu să aducă fotografiile unor persoane de care erau interesați la modul romantic și care-i respinseseră recent. După aceea, cercetătorii au scanat creierul participanților în timp ce aceștia se uitau la pozele iubirilor pierdute. Răspunsul la durere al participanților[216] începea în zonele cerebrale asociate cu durerea psihologică, iar după aceea se împrăștia în zonele durerii fizice, un model ce sugerează că durerea mentală este intensă, iar uneori nu poate fi distinsă de varianta fizică. Și limbajul nostru reflectă această idee, de exemplu atunci când vorbim despre o inimă frântă, despre o persoană care ne

deranjează sau despre o știre care vine ca o lovitură în moalele capului. S-a dovedit că, de fapt, acetaminofenul, substanța principală din Tylenol, nu numai că acționează asupra durerii fizice, dar ameliorează și durerea intensă dată de respingerea socială.[217] Dincolo de studiile asupra creierului, tragedia multor tineri care se sinucid în fiecare an – a treia cauză de deces în rândurile adolescenților din Statele Unite – reamintește faptul că suferința psihologică poate părea insuportabilă uneori.[218]

Mintea noastră gestionează informațiile esențiale în moduri speciale, angrenând adesea gânduri de autoprotecție – apărări mentale și modalități de a le face față – pentru a le gestiona. Majoritatea dintre noi avem amortizoare naturale față de informațiile esențiale, care ne distorsionează gândirea în direcții pozitive. Efectul „mai bine decât mulți alții"[219], de exemplu, descrie acea credință a oamenilor că le sunt superiori altora în ceea ce privește caracteristicile pe care ei le prețuiesc. La Universitatea din Ohio, Mark Alicke și colegii săi i-au întrebat pe studenți dacă sunt mai mult sau mai puțin creativi decât colegii lor. Studenții se credeau mai creativi decât media și, de asemenea, credeau că au rezultate mai bune decât media la câteva zeci de alte calități pozitive. Alicke și echipa sa au descoperit, de asemenea, dovezi că studenții erau motivați să-și protejeze credințele pozitive cu privire la ei înșiși: când li s-a spus că obținuseră, de fapt, un scor slab la un test de creativitate, mulți studenți au estimat, după aceea, că studentul mediu luase, de fapt, mai puțin decât luase în realitate la același test.

Ne asumăm responsabilitatea pentru evenimentele pozitive din viața noastră și privim problemele care merg prost ca situându-se dincolo de controlul nostru – consolidându-ne astfel stima de sine personală.[220] Atunci când unui grup de colegi de serviciu i se oferă un feedback pozitiv, de exemplu, membrii acestuia cred că ei au contribuit la succesul grupului; atunci când grupului îi

este oferit un feedback negativ, membrii săi pun responsabilitatea rezultatelor slabe mai curând în cârca partenerilor lor decât s-o preia asupra lor.

Complexitatea informațiilor sociale din jurul nostru face să fie mult prea ușor să ne autoamăgim, cu atât mai mult dacă nu avem abilitatea să-i evaluăm pe ceilalți și reacțiile lor față de noi. Atunci când primim feedback – indiferent dacă e vorba de critică, de tachinare sau de aprecierea formală a unei laude privind performanța –, ne gândim la sursa feedbackului și încercăm să-i evaluăm exactitatea. Îi considerăm pe unii oameni ca fiind relativ exacți în a ne rezuma calitățile, iar pe alții ca fiind mai puțin exacți. Chiar și cei mai intuitivi prieteni ai noștri, observăm noi, ne critică aspru în momentele în care sunt frustrați în legătură cu noi (deși, chiar și atunci, critica lor poate să fie una exactă). Oamenii care nu pot deosebi un feedback slab de unul bun sunt deosebit de dezavantajați, deoarece nu știu ce feedback referitor la ei înșiși să ia în serios. Pe fondul incertitudinii, ei pot să se agațe de laudele pe care le aud și să desconsidere, ca fiind false, remarcile negative, împingându-le în umbrele conștiinței lor. În cele din urmă, aceștia subzistă cu o reprezentare personală satisfăcătoare, dar nerealistă cu privire la cine sunt ei, de fapt.

Freud descria ideile dureroase care ne subminează concepția de sine ca pe niște „amenințări la adresa eului“[221]. Ideile dureroase includ gânduri pe care societatea le consideră, în general, inacceptabile – așa că le deplângem și noi și învățăm să le condamnăm la fel ca membrii comunității noastre. Gândiți-vă la următorul lucru: peste 91% dintre bărbații și 84% dintre femeile[222] dintr-un eșantion incluzând mai multe mii de respondenți la un chestionar internațional au arătat că voiseră să ucidă pe cineva, la un moment dat, în viața lor. Estimări moderate spun că 22% dintre bărbații căsătoriți și 12% dintre femeile căsătorite au aventuri.[223] Încercăm

să ne ascundem gândurile și acțiunile față de ceilalți și-i ajutăm pe alții să-și evite propriile neajunsuri, uitându-ne în partea cealaltă atunci când ei își arată slăbiciunile. În consecință, puțini dintre noi recunosc prevalența unor asemenea tendințe[224] – suntem ca studenții din cercetarea lui Bertram Forer, din Capitolul 1, care nu realizau că unele autoevaluări nu erau unice pentru ei, ci le fuseseră aplicate aproape tuturor. În mod similar, nu reușim să înțelegem cât de universale pot fi, de fapt, cele mai umilitoare gânduri ale noastre. Apărându-le în felul acesta, putem să ne vedem de viață, să ne menținem credința că suntem oameni buni, morali, și să trăim suferind ceva mai puțin.

*

Freud a catalogat câteva practici[225], pe care le folosim pentru a evita amenințările asupra eului, și le-a numit mecanisme de apărare sau *Abwehrmechanismen*. Negarea este o astfel de apărare; raționalizarea, o alta.

Un doctor al cărui pacient grav bolnav a murit din cauza unei erori a lui ar putea să se justifice, spunând că moartea a fost „o binecuvântare deghizată“[226], pentru a se convinge pe sine că nu trebuie să-și dezvăluie greșeala față de familie. Mulți dintre noi, aflați într-o asemenea situație îngrijorătoare, am putea invoca motive similare, pentru a ne ascunde greșelile făcute. O altă apărare, sublimarea, canalizează dorințele particulare problematice înspre activități utile din punct de vedere social, cum ar fi atunci când o persoană preocupată de gânduri agresive devine măcelar sau ajută la realizarea coregrafiei scenelor de luptă dintr-un joc video. Putem clasifica toate aceste apărări de la cele mai imature, care presupun cele mai mari distorsionări, până la cele mai mature, care păstrează cel mai bine faptele.[227] Negarea implică respingerea categorică a realității și este caracterizată ca fiind imatură. Raționalizarea este

intermediară – la nivel superficial este logică, dar necesită explicații eronate pentru acțiunile noastre. Iar sublimarea este matură, deoarece ne canalizează demonii pe căi proactive – de exemplu, ne pune impulsurile agresive în serviciul societății.

Freud a explicat că unii oameni aleg apărări mai mature decât alții deoarece au mai multă „putere a eului“ – pot să tolereze mai bine decât alții provocările dureroase la adresa imaginii lor despre sine – și considera că factorii biologici determină această putere mentală. Teoria inteligenței personale sugerează un alt factor însă: indivizii care au scoruri slabe la inteligența personală sunt mai puțin capabili să facă raționamente cu privire la ei înșiși; în consecință, sunt mai susceptibili să gândească nerealist atunci când se confruntă cu informații esențiale; priza lor mai slabă la faptele cu privire la ei înșiși îi împinge să folosească distorsiuni pozitive. La fel ca noi toți, ei vor să se simtă bine în legătură cu propriile persoane și li se pare mai ușor să evite faptele provocatoare cu privire la comportamentul lor, deoarece concepția de sine le este deja incorectă. În schimb, oamenii cu scoruri înalte la inteligența personală construiesc concepții de sine mai exacte, datorită aprecierii lor mai clare cu privire la ceea ce este exact sau nu; modelele lor pot să nu includă perspective pozitive cu privire la ei înșiși, dar să combine mai bine faptele relevante.

Oamenii defensivi nu numai că dețin perspective distorsionate despre ei înșiși, dar ei mențin și atitudini ciudate față de alți oameni, așa cum au indicat evaluările autoraportate cu privire la apărările mentale. Scalele autoraportate ale defensivității nu-i întreabă, desigur, pe examinați: „Ești defensiv?“ sau „Cât de defensiv ești?“, deoarece ideea este că oamenii nu-și recunosc propria gândire distorsionată. Testele de felul acesta le cer, mai curând, respondenților să fie de acord sau nu cu diferite

atitudini cu privire la oameni.

Unul dintre testele de acest tip folosite pe scară largă este Chestionarul Bond pentru Stilul Defensiv. Pe scala Bond, oamenii care folosesc apărări imature apreciază itemi cum ar fi: „Adesea mă simt superior față de oamenii cu care lucrez“ și „Oamenii sunt fie buni, fie răi“. Explicația tradițională privind motivul pentru care persoanele defensive apreciază itemi precum „mă simt adesea superior“ este că ei nu vor să-și recunoască propriile limitări. Argumentând din perspectiva inteligenței personale însă, aș spune că persoanele defensive apreciază acești itemi deoarece sunt în general incapabile să creeze modele nuanțate, exacte, ale lor înșile și sunt, în egală măsură, incapabile să facă raționamente exacte cu privire la ceilalți – iar scala Bond surprinde aceste distorsiuni. După cum văd eu, există o explicație alternativă mai simplă. (De asemenea, ar putea fi adevărate ambele explicații, fiecare contribuind efectiv la credințele de fidelitate redusă ale unei persoane.)

Standardul de aur pentru evaluarea defensivității este, întâmplător, ca un intervievator clinic instruit să realizeze un interviu cu un individ și să evalueze defensivitatea intervievatului. Atunci când clinicienii fac acest lucru, iar participanții mai completează și scala Bond, există un oarecare acord între cele două tehnici de evaluare.[228] Voi trece în revistă unele dintre cercetări. Înainte de a face acest lucru însă, merită să ne uităm mai îndeaproape la relația dintre inteligența personală scăzută și gândirea distorsionată.

Jayne Allen, o studentă la doctorat din laboratorul meu, a descoperit niște probe potrivit cărora oamenilor care gândesc în termeni distorsionați despre alți oameni le lipsește o înțelegere a modului în care funcționează personalitatea. Allen a întrebat câțiva studenți despre momentele cotidiene când realizează brusc: „Aha, tocmai am aflat ceva despre personalitatea prietenului meu!“

Unul dintre tipurile de povestiri spuse de participanți era de felul următor: „Carli“, abia intrată la colegiu, era mereu de acord cu tot ceea ce voiau ceilalți ca ea să facă – era o persoană destul de ușor de manipulat.[229] Prietenul ei, „Mike“, o cunoștea din liceu și a început să observe că ea părea să meargă prea departe pentru a face pe placul celorlalți. Mike și-a dat seama, în cele din urmă, de această caracterizare a prietenei sale Carli atunci când a văzut-o într-un autobuz, fiindcă-și împrumutase mașina unei persoane pe care aproape că nici n-o cunoștea.

Allen a creat cincisprezece povestiri, reprezentative în raport cu cele pe care i le spusese un prim grup de participanți, iar aceste noi povestiri au devenit centrul unor extinderi până la dimensiunile unui roman: ea a continuat fiecare povestire cu o listă de posibile lecții pe care le-ar fi putut extrage o persoană din respectivele incidente. În povestirea despre Carli, alternativele includeau atât ideea destul de exactă potrivit căreia Carli „părea că voia să le facă pe plac tuturor celor pe care-i știa“, precum și interpretările mai puțin exacte, conform cărora „colegiul a făcut-o pe Carli mai drăguță“ sau „plăcea pe oricine mai mult decât pe Mike“. O altă concluzie mai puțin exactă era că: „Oamenii fac favoruri doar pentru că vor ceva în schimb“[230] – un fel de gândire în alb și negru, care amintește de itemii de pe scala Bond.

Allen a constatat că exista un grup de oameni mult mai susceptibili decât alții să extragă lecții inexacte din aceste povestiri. Acești indivizi ratau lecțiile care sunau cel mai plauzibil din comportamentul personajului și favorizau, în schimb, un tip de gândire în alb și negru sau cu alte distorsiuni. Comparativ cu colegii lor care trăgeau concluzii mai raționale, aceiași cursanți părtinitori aveau rezultate slabe și la o formă scurtă a testului TOPI; constatarea ei leagă în mod direct distorsiunile lor generale de inteligența personală scăzută.

Și mai multe dovezi că oamenii care interpretează

greșit situațiile sociale au o defensivitate mai mare (și, probabil, o inteligență personală scăzută) provin din activitatea lui Phoebe Cramer la Colegiul Williams. Cramer a elaborat o metodă de studiere a mecanismelor de apărare, folosind Testul de Apercepție Tematică (sau TAT). Pentru a realiza testul TAT, examinatul se uită peste un set de imagini și, pentru fiecare dintre ele, spune o povestire cu început, cuprins și încheiere. Cramer s-a bazat pe ideea că oamenii considerau ca fiind potențial amenințătoare unele dintre imaginile pe care le folosea ea, iar acești examinați puteau să evite unele dintre lucrurile pe care le vedeau, modificându-le în moduri nerealiste sau ignorându-le complet.

Cramer a elaborat un sistem de punctare pentru defensivitate, pe care l-a aplicat poveștilor spuse de copii și adolescenți. De exemplu, unui tânăr examinat i se arăta o schiță cu doi băieți, dintre care unul stătea pe jos, jucându-se cu niște piese LEGO, iar celălalt stătea în picioare, cu brațele încrucișate și cu o față încruntată (postură similară cu cele din planșele TAT, dar nu reală). Dacă un copil răspundea, la vederea imaginii: „Cei doi copii se joacă împreună și se distrează“ era punctat ca reflectând negarea, o apărare imatură, deoarece omitea informația esențială că unul dintre copii era vizibil nemulțumit. Un copil mai mare ar fi putut răspunde: „Cel care stă în picioare este pe cale să ia niște piese LEGO și să le arunce către băiatul care se joacă“, un răspuns care ar fi fost punctat ca situându-se la un nivel mediu de defensivitate, deoarece poveștii îi erau adăugate impulsuri negative, dar în moduri nerealiste, care nu se potriveau cu dezaprobarea mai răbdătoare a copilului mai mare. Un nivel matur de defensivitate se lega de o poveste mai realistă: „Copilul care se joacă cu piesele LEGO nu-și împarte foarte corect jucăriile, iar celălalt băiat este furios și nu vrea să se joace cu el“[231]. Nivelul de defensivitate al copilului era determinat dintr-o serie de

astfel de răspunsuri la vederea mai multor planșe.

Cramer constata că poveștile de negare, la testul TAT, erau obișnuite printre copiii cu vârste între cinci și zece ani. Pe măsură ce treceau de zece ani, majoritatea copiilor foloseau apărări mai mature. Ea constata, de asemenea, că adolescenții care foloseau apărări mai mature erau mai competenți din punct de vedere social, afișau un autocontrol mai bun și dețineau identități mai clar definite, față de cei care foloseau apărări mai puțin mature.[232] Acei copii care continuau să folosească apărări imature la testul TAT, în anii preadolescenței, afișau într-o măsură mai mare instabilitate și accese de furie, mințeau și erau mai geloși decât cei de aceeași vârstă cu ei și, în cazul în care continuau să folosească astfel de apărări imature, puteau deveni tineri adulți instabili, egoiști și lipsiți de o gândire clară. Mă întreb dacă unora dintre tinerii participanți la studiul lui Cramer le lipsea, cu adevărat, inteligența personală pentru a interpreta corect povestirile, iar acest lucru îi făcea, în schimb, mai predispuși să extragă și să aleagă informațiile pe care nu le înțelegeau, omițând părțile mai complexe, cum ar fi brațele încrucișate și încruntătura băiatului, pentru că, dacă le lăsau pe dinafară, era mai ușor în comparație cu provocarea de a le potrivi în poveste.

Menționam anterior că psihologii clinicieni instruiți pot să identifice apărările prin intermediul unor interviuri realizate în profunzime. George Vaillant, de la Laboratorul de Dezvoltare a Adulților al Școlii Medicale de la Harvard, a făcut parte dintr-o echipă care a urmărit viețile unor bărbați și ale unor femei cu istorii diverse, din zona Bostonului. Într-o investigație, asistenți sociali de clinică, pregătiți special, au intervievat 307 bărbați, care aveau pe atunci 47 de ani și fuseseră studiați de programul de Dezvoltare a Adulților timp de mai bine de treizeci de ani, din primii ani de liceu, la școlile din partea metropolitană a Bostonului. Intervievatorii au

acordat o atenție deosebită stilului defensiv actual al bărbaților. Unii dintre bărbații de vârstă medie se autodescriau cu o aparentă exactitate; alții nu puteau să se înfățișeze pe ei înșiși cu claritate. Un participant își terminase pregătirea școlară în clasa a noua și lucra ca agent de securitate. El se descria ca provenind dintr-o familie cu legături strânse, deși interviul său complet sugera cu totul altceva. Părinții săi se recăsătoriseră recent, după ce divorțaseră cu un sfert de secol mai devreme, și rămăseseră la trei mii de kilometri distanță de fiul lor. El remarca, de asemenea, că nu era deosebit de apropiat de vreo rudă și că „toți sunt la fel – veri, mătuși și toți ceilalți“[233]. El și soția sa nu aveau copii. Spunea, de asemenea, că se înțelegea cu oamenii și că voia să-i ajute. Când i s-a cerut să vorbească mai mult despre acest lucru, a spus că inițiia conversații cu oamenii de pe băncile din parc. A adăugat că nu avea în mod special un prieten foarte bun și că nu avea nevoie de alți oameni. Că bărbatul se descria pe el însuși ca provenind dintr-o familie unită și că se înțelegea bine cu oamenii erau două lucruri care păreau să nu se potrivească.

Comparați acest participant la studiu cu un al doilea, tot cu o educație de nouă clase, dar a cărui autodescriere părea mult mai concordantă cu faptele. Acest bărbat le-a spus intervievatorilor că, atunci când era nervos sau supărat, încerca să „ia lucrurile ușor“. Când era supărat, încerca să-și ascundă grijile, astfel încât să pară calm „cel puțin la exterior“ – și credea că era atât de convingător, încât mulți oameni de la locul lui de muncă îl priveau ca pe o persoană lipsită de emoții. Deși afișa la exterior o atitudine nepăsătoare, el își cunoștea propriile sentimente, ceea ce necesita o percepție de sine corectă. Explica faptul că proceda astfel când era supărat, pentru că „Vreau să fiu sigur că știu de ce strig, înainte să strig“[234]. Atunci când era cu adevărat îngrijorat, discuta problemele cu soția lui sau, dacă era furios, asculta

muzică până se liniștea. Recunoștea că se gândea uneori dacă alternativa însemna să pară slab ori să-și piardă prestigiul.

Lucrările lui Vaillant au arătat că percepția de sine corectă contează pentru rezultatele de viață importante.[235] Atunci când același grup de persoane în vârstă de 47 de ani au ajuns la vârsta de 65 de ani, Vaillant și echipa sa le-au evaluat din nou. Bărbații care fuseseră sănătoși din punct de vedere fizic la prima evaluare și care folosiseră apărări mai mature decât restul au declarat o stare fizică de bine superioară, cu cincisprezece ani mai târziu. Chiar și atunci când nu se ia în considerare educația, cei cu apărări mai bine integrate au demonstrat o adaptare psiho-socială mai bună, o satisfacție conjugală mai mare și mai multă bucurie de viață, comparativ cu colegii lor de clasă care folosiseră mecanisme de apărare mai puțin mature; grupul mai puțin defensiv a sfârșit, de asemenea, prin a câștiga mai mult, sugerând faptul că acordarea lor mai bună la ei înșiși contribuise la performanța lor profesională.

Un alt avantaj al unei perspective corecte asupra sinelui este faptul că e mai probabil să știm cum ne văd ceilalți oameni – ceea ce presupune mai puține surprize interpersonale. Thomas Oltmanns și Eric Turkheimer au studiat corespondența dintre concepția despre sine a oamenilor și felul în care-i evaluau egalii lor.[236] Cercetătorii au chestionat un număr mare de recruți ai Forțelor Aeriene, care se antrenau împreună, precum și studenți din primul an de colegiu, care locuiau împreună. Ambele eșantioane au fost împărțite în grupuri mici, de egali care se cunoșteau bine unii pe alții. Percepția de sine a fiecărui individ a fost comparată cu modul în care-i vedeau ceilalți din grupul lor.

Cercetătorii și-au clasificat participanții în cei care afișau anumite simptome psihiatrice, concordante cu tulburările de personalitate narcisistă, antisocială,

borderline sau distimică (perspectivă de depresie cronică). Participanții care afișau simptome de distimie se vedeau așa cum îi vedeau ceilalți – ca fiind oarecum pesimiști și deprimați. Persoanele cu simptome similare tulburării *borderline* erau la fel de exacte în ceea ce privește înțelegerea faptului că ceilalți le vedeau ca fiind sentimentale și manipulatoare. Dar persoanele din celelalte două grupuri se vedeau destul de diferit față de felul în care le evaluau ceilalți. Grupul celor cu simptome narcisiste credeau că sunt sociabili și grozavi, în timp ce restul îi vedeau ca fiind încrezuți, vanitoși și profitând de ceilalți oameni. Grupul celor cu simptome antisociale, care desconsiderau drepturile celorlalți și exprimau o dorință neobișnuită de a încălca regulile, se vedeau ca fiind furioși, pentru că fuseseră tratați nedrept. Cei care-i cunoșteau admiteau că erau furioși și îi mai descriau ca fiind suspicioși până în punctul de a părea paranoici.

Eu, A.T. Panter și David Caruso am constatat[237] că oamenii care afișează simptome narcisiste au și scoruri mai puțin bune la testul TOPI, comparativ cu respondenții fără astfel de simptome, oferind o anumită confirmare independentă a ideii că narcisiștilor le lipsește abilitatea de a evalua cu exactitate personalitatea. Iar exactitatea cu care ne vedem pe noi înșine este importantă. În studiile lui Oltmanns și Turkheimer, cei cu modele mai puțin exacte în privința lor înșile au avut de suferit: recruții care se percepeau pe ei înșiși ca fiind grozavi, dar erau priviți de colegii lor drept vanitoși, egocentrici și exploatatori au fost lăsați la vatră pentru încălcarea regulilor, într-o măsură cu mult peste medie. Acest tip de indivizi au încălcat atât regulile scrise, cât și pe cele nescrise ale conduitei de grup și, în consecință, serviciul militar le-a fost întrerupt.

Oamenii cu o inteligență personală superioară sunt mai competenți decât ceilalți atunci când vine vorba de a crea o apreciere de sine exactă. Aceștia recunosc și-și

acceptă (până la un anumit punct) propriile imperfecțiuni: umorul și dorința de a-i ajuta pe alții îi ajută să facă față informațiilor esențiale, dureroase și să le asimileze în propria concepție de sine, atunci când este cazul, și realizează că și ceilalți prezintă aceleași imperfecțiuni ca și ei. În decursul timpului, acest lucru îi poate ajuta să ia decizii personale mai bune.

Jurnalistul David Carr relata o povestire remarcabilă, ce ilustra nu numai raționamentul său complicat cu privire la personalitate, ci și capacitatea sa de a se confrunta cu propria durere psihologică și scotea la lumină avantajele de a fi deschis față de informația personală, care poate fi deosebit de greu de acceptat. Carr și-a început cariera profesională ca reporter la Minneapolis, în anii 1980. Către sfârșitul deceniului, a fost arestat și închis de mai multe ori, ca urmare a abuzului de alcool și de cocaină *crack*.[238] Pe măsură ce dependența i se înrăutățea, a început să-și dea întâlniri cu o femeie care era traficantă locală de droguri și, în acel moment prost al vieții lor, ea a rămas însărcinată și a dat naștere la două fete gemene. Angajatorii și familia lui Carr l-au îndemnat să caute tratament pentru dependența sa, iar el a făcut acest lucru, dar a recidivat repede.

Cred că inteligența personală (la fel ca orice formă de inteligență) poate fi prezentă la oamenii cu dificultăți personale – inclusiv la aceia dintre noi care au probleme cu drogurile și alcoolul. În circumstanțe potrivite, oamenii cu acest tip de inteligență o pot folosi pentru a se ghida singuri în lupta lor – fie cu abuzul de substanțe, fie cu alte provocări mentale sau personale. Dat fiind că alegerile de viață bune se desfășoară în timp, poate să dureze până când inteligența personală își produce efectele, dar, în cele din urmă, ea poate ajuta o persoană să evolueze către o viață mai sănătoasă.

După multiplele sale încercări nereușite de reabilitare, Carr a încercat din nou și a izbutit, în sfârșit,

să-și mențină abstinența pentru o perioadă prelungită a vieții sale. Așa cum povestea el, și-a luat motivația din sentimentul tot mai acut că fiicele sale aveau nevoie de el și că el ar fi putut fi cea mai bună speranță a lor, în calitate de părinte. Pe măsură ce și-a menținut condiția de abstinență de la droguri, Carr a început să-și schimbe viața. A câștigat custodia fiicelor sale, iar în anii 1990, a devenit editor la *Twin Cities Reader*, un ziar alternativ din zona Minneapolisului. De acolo, a fost angajat ca editor la *Washington City Paper*, în capitala federală, și a devenit redactor colaborator pentru *The Atlantic Monthly* și *New York Magazine*. După aceea, s-a mutat la cotidianul *The New York Times*.

Următoarea parte a poveștii lui Carr se intersectează cu ideea dezvoltării unui model corect cu privire la sine însuși. La un anumit timp după ce s-a alăturat ziarului *The New York Times*, Carr și-a luat concediu, pentru a scrie un raport. În privința cunoștințelor sale despre personalitate, Carr observase că mulți dependenți își descriau recuperarea ca depinzând de o „conversație importantă“ cu vreun prieten sau cu vreo figură autoritară, care-i ajutase să ajungă la abstinență. Carr era sceptic în privința faptului că atât de mulți dependenți puteau să-și amintească, aparent cuvânt cu cuvânt, o conversație singulară care le schimbase viețile, purtată într-un moment în care creierul lor era, probabil, buimăcit de droguri. El a conchis că toate acestea erau povestiri spuse și re-spuse de foarte multe ori; deși relatate adesea cu sinceritate, era puțin probabil ca ele să reprezinte realitatea a ceea ce se întâmplase.

Prin urmare, Carr și-a investigat viața folosind instrumentele pe care le învățase ca jurnalist. Cu camera video în mână, el i-a intervievat pe cei care-l cunoșteau din Minneapolis și din alte locuri, uneori angajând un detectiv ca să-l ajute să-i găsească. A strâns și a citit și documentele juridice cu privire la frecușurile lui cu legea,

a obținut notele clinice din registrele spitalului în legătură cu nașterea celor două gemene și a examinat scrisori din viața lui anterioară. Scria că experiența „a fost ca și cum s-ar fi târât pe cioburi de sticlă, în întuneric. Am lovit femei, am speriat copii, am atacat străini, am mințit cronic și am pariat patologic, pentru a rămâne drogat. Am citit despre Individul Acela cu același sentiment de dezgust pe care l-ar avea aproape oricine altcineva. Ce dobitoc!“

În momentul raportului însă, el putea să se confrunte cu informația esențială cu privire la el însuși, fără să se mai eschiveze prea mult. O parte a inteligenței sale personale s-a manifestat strângând aceste informații, sintetizându-le și extrăgând din ele înțelegerea și reconcilierea. Proiectul lui Carr a necesitat ca el să-și regândească din temelii concepția de sine. A fost, așa cum se descria pe el însuși în acei ani, „o achiziție complicată în calitate de prieten: un tip care prezenta avantaje semnificative – atunci când era distracție, era distracție cu adevărat“[239], dar avea și o parte periculoasă și amenințătoare, împingând adesea oamenii cu mult dincolo de zona lor de confort. Acest tip de exactitate și de nuanțare în automodelare este un semn distinctiv al inteligenței personale.

Diferitele tipuri de inteligență le permit oamenilor să se gândească la problemele pe care le au de rezolvat, să vadă ideile din unghiuri diferite și să se bazeze pe răspunsurile bune la probleme. Carr a împărtășit cu cititorii unele raționamente ale sale cu privire la felul în care ar fi trebuit să se prezinte pe el însuși. Dacă s-ar fi descris ca fiind „o brută grasă care bătea femeile și vindea cocaină proastă“, spunea el, puțini oameni ar fi fost interesați să-l cunoască, deși recunoștea că aceasta era o parte a poveștii sale. Dar ce s-ar fi întâmplat, argumenta el, dacă, în schimb, și-ar fi prezentat povestea în felul următor: „Sunt un fost dependent de droguri, care

s-a reabilitat. Am obținut custodia celor două fiice gemene ale mele, am reușit să nu mai trăiesc din ajutorul social și le-am crescut singur, deși am fost atins puțin de cancer“[240]? Acum mai stăm de vorbă! El făcea față în mai multe feluri. În primul rând, își ținea la distanță eul anterior: povestea de viață a lui Carr includea doi indivizi, după cum descria el – eul său anterior, chefliu, dependent de droguri, și eul său prezent, responsabil. Povestind despre eul său anterior, în timp ce-și scria istoria personală, el spunea: „Simt adesea că am foarte puține în comun cu el“. Deși ținea cele două euri ale sale separate până la un anumit nivel, Carr păstra și conexiunea cu realitatea anterioară a vieții sale, spunând că distanța dintre cele două euri era partea care-l făcuse să continue să scrie acel raport – pentru a-l descrie pe acel individ anterior, „până când s-a transformat în acest individ“[241]. Citind printre rânduri, unul dintre scopurile lui Carr, pentru a întreprinde această cercetare, trebuie să fi fost să viziteze acele persoane din viața sa pe care simțea că le rănise și să se reconcilieze cu ele, acolo unde se putea; recunoașterea propriilor greșeli l-a ajutat să-și repare greșelile față de alții – și față de sine.

Cercetările realizate de Roy Baumeister și de alții sugerau că oamenii cu o stimă de sine moderată, care se îndoiesc din când în când de ei înșiși, au tendința de a se comporta într-o manieră mai degrabă etică. În schimb, oamenii cu o stimă de sine nerealist de înaltă sunt mai puțin susceptibili să se îndoiască de ei înșiși, mai predispuși să treacă dincolo de granițele morale principale.[242] Cu mai mult de două mii de ani în urmă, filosoful grec Platon anticipa această constatare[243], susținând că oamenii care exagerau cu privire la propriile lor abilități și, în consecință, încercau să-i domine pe alții ar fi putut învăța să se comporte mai echitabil, dezvoltându-și mai întâi propria cunoaștere de

sine și învățând să-și recunoască propriile slăbiciuni.

Inteligența personală se referă tocmai la procesarea de informații relevante din punctul de vedere al personalității, informații adesea esențiale. Asta înseamnă, din păcate, să luăm partea dificilă din feedback și să recunoaștem spectrul larg ale motivațiilor și al sentimentelor interioare proprii, care pot fi uneori socialmente indezirabile, și să acceptăm părțile bune și proaste ale reputației noastre.

Dacă folosim instrumentele pe care le avem la dispoziție, putem crea o imagine de sine mai exactă. Suntem capabili să ne gândim la diverse lucruri, înainte de a ne înfuria și a le exprima. E mai probabil să folosim umorul pentru a dezamorsa situațiile dificile, identificându-ne cu alții și, în consecință, ajutându-i pe alții. Instrumentele pe care le-am discutat până acum, de la recunoașterea trăsăturilor la gestionarea informațiilor esențiale, contribuie la abilitatea noastră de a ne modela cu exactitate pe noi înșine și pe ceilalți; iar acumularea de probe se asociază cu abilități mai bune în aceste domenii cu niveluri superioare de stare de bine. Cu toate acestea, personalitatea, la fel ca și alte sisteme complexe, cum ar fi vremea, economia și politica, nu pot fi înțelese deplin printr-un singur model coerent. Aceste instrumente de înțelegere pătrund misterele ființei noastre psihologice doar până la un punct.

---

[189] Vezi „Who am I?“ [„Cine sunt eu?“], din H.R. Wooten, „Cutting losses for student-athletes in transition: An integrative transition model“ [„Minimizarea pierderilor pentru studenții sportivi în tranziție. Un model de tranziție integratoare“], în *Journal of Employment Counseling*, 31, 1994, pp. 2–9. Mai multe dovezi că studenților care sunt mai puțin siguri cu privire la cine sunt le este mai greu să-și aleagă o carieră sunt indicate în modelul ecuației structurate, bazat pe un studiu de evaluare a 285 de studenți, realizat de H.M. Downing

și M.M. Nauta, „Separation-individuation, exploration, and identity diffusion as mediators of the relationship between attachment and career indecision“ [„Despărțirea-individualizarea, explorarea și răspândirea identității ca mediatori ai relației dintre atașament și nehotărârea legată de carieră“], în *Journal of Career Development*, 36, 2010, pp. 207–227.

[190] Neisser a schițat cinci tipuri de euri în articolul său U. Neisser, „Five kinds of self-knowledge“ [„Cinci tipuri de autocunoaștere“], în *Philosophical Psychology*, 1, 1988, pp. 35–59.

[191] Vezi Hickam, 1998, p. 16

[192] Abilitățile de a se bate ale lui Hickam sunt prezentate în Hickam, 1998, p. 21. Traseul pentru distribuția ziarelor și bicicleta sunt prezentate la p. 2.

[193] Dascălii au căpătat această poreclă pentru că predau la clasele 1–6 (vezi Hickam, 1998, p. 10).

[194] Am extras calitățile „fericit“, „optimist“, „sârguincios“ și „rezistent“ din autodescrierea lui Hickam din capitolele despre Coalwood și *Sputnik* (Hickam, 1998).

[195] Povestea lui Hickam despre cea dintâi lansare a unei rachete personale apare în Hickam, 1998, pp. 54–57.

[196] Hickam, 1998, p. 42

[197] *Ibidem*, p. 46

[198] Indivizii cu probleme neurologice sunt menționați în mod obișnuit cu inițialele, în timp ce indivizii din psihoterapie sunt menționați adesea cu un pseudonim, deși există excepții în ambele cazuri.

[199] Schimbarea personalității lui K.C. este prezentată în R.S. Rosenbaum, S. Kohler, D.L. Schacter, M. Moscovitch, R. Westmacott, S.E. Black, G. Fuqiang și E. Tulving, „The case of K.C.: Contributions of a memory-impaired person to memory theory“ [„Cazul lui K.C. Contribuțiile unei persoane cu probleme de memorie la teoria memoriei“], în *Neuropsychologia*, 43, 2005, pp. 989–1021.

[200] Mă bazez pe un rezumat al cazului, prezentat în S.B. Klein și M.L. Lax, „The unanticipated resilience of trait self-knowledge in the face of neural damage“ [„Reziliența neprevăzută a cunoașterii de sine prin trăsături în condițiile unei deteriorări neurale“], în *Memory*, 18, 2010, pp. 918–948.

[201] Cea mai detaliată descriere se află în S.B. Klein, J. Loftus și J.F. Kihlstrom, „Self-knowledge of an amnesic patient: Toward a

neuropsychology of personality and social psychology" [„Cunoașterea de sine a unui pacient amnezic. Pentru o neuropsihologie a personalității și psihologiei sociale"], în *Journal of Experimental Psychology, General*, 125, 1996, pp. 250–260.

[202] Așa cum sunt prezentate în articolul lui Klein și Lax (v. nota 12, p. 156) din *Memory*, 18, 2010, pp. 918–948.

[203] *Ibidem*, p. 933

[204] Ideea că ne folosim memoria noastră pentru a simula viitorul îi aparține lui D.L. Schacter în articolul „Adaptive constructive process and the future of memory" din *American Psychologist*, 67, 2012, pp. 603–613.

[205] Hazel Markus a elaborat ideea eurilor potențiale la Universitatea din Michigan, așa cum sunt prezentate în H. Markus și P. Nurius, „Possible selves" [„Posibile euri"], în *American Psychologist*, 41, 1986, pp. 954–959.

[206] Vezi Hickam, 1998, p. 79

[207] Vezi capitolul cu privire la „fluxul conștiinței", în James, 1892, p. 153

[208] *Ibidem*, p. 158

[209] Pentru o trecere în revistă a memoriei de lucru, vezi A. Baddeley, „Working memory: Theories, models, and controversies" [„Memoria de lucru. Teorii, modele și controverse"], în *Annual Review of Psychology*, 63, 2012, pp. 1–29

[210] Am stabilit scena pentru descrierea făcută de mine experienței conștiente a lui Hickam cu privire la discuția mamei sale cu el, inspirându-mă din Hickam, 1998, pp. 43–45.

[211] Analogia lui Dennett dintre creier și computere poate fi găsită în Capitolul 9: *Toward a cognitive theory of consciousness* [*Pentru o teorie cognitivă a conștiinței*], în Dennett, 1981. Am remarcat faptul că Dennett și-a dezvoltat în continuare opiniile cu privire la conștiință de când a scris acest eseu, dar ideile lui timpurii sunt în continuare utile.

[212] Ideea potrivit căreia, dacă facem introspecție, mințile noastre răspund cu un set de rezultate provine de la p. 156 (Secțiunea III) din eseul menționat în nota precedentă.

[213] Un set de constatări cu privire la faptul că, atunci când ne gândim la noi înșine, acest lucru antrenează arii ale creierului care se suprapun, dar sunt diferite față de cele activate atunci când ne gândim la alții, sunt prezentate în R. Saxe, J.M. Moran, J. Scholz și J.

Gabrieli, „Overlapping and non-overlapping brain regions for theory of mind and self-reflection in individual subjects“ [„Regiuni ale creierului care se suprapun și care nu se suprapun, pentru o teorie a minții și autoreflecției la subiecți individuali“], în *Social Cognitive and Affective Neuroscience*, 1, 2006, pp. 229–234; vezi și lucrarea mai recentă: S. Whitfield-Gabrieli, J.M. Moran, A. Nieto-Castañón, C. Triantafyllou, R. Saxe și J.D.E. Gabrieli, „Associations and dissociations between default and self-reference networks in the human brain“ [„Asocieri și disocieri între rețelele implicite și cele autoreferențiale din creierul uman“], în *NeuroImage*, 55, 2011, pp. 225–232.

[214] Ambele citate sunt din Damasio, 2005, p. 58.

[215] *Ibidem*, p. 49

[216] Prezentat în E. Kross, M.G. Berman, W. Mischel, E.E. Smith și T.D. Wager, „Social rejection shares somatosensory representations with physical pain“ [„Respingerea socială împarte reprezentările somato-senzoriale cu durerea fizică“], în *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 108, 2011, pp. 6270–6275

[217] Vezi C.N. DeWall, G. MacDonald, G.D. Webster, C.L. Masten, R.F. Baumeister, C. Powell, D. Combs, D.R. Schurtz, T.F. Stillman, D.M. Tice și N.I. Eisenberger, „Acetaminophen reduces social pain: Behavioral and neural evidence“ [„Acetaminofenul reduce durerea socială. Dovezi comportamentale și neurale“], în *Psychological Science*, 21, 2010, pp. 931–937

[218] Statisticile care indică faptul că suicidul este a treia cauză principală de deces în rândurile adolescenților din Statele Unite și a doua cauză principală în Canada sunt din M.M. Steele și T. Doey, „Suicidal behaviour in children and adolescents. Part 1: Etiology and risk factors“ [„Comportamentul suicidar la copii și adolescenți. Partea I: Etiologie și factori de risc“], în *Canadian Journal of Psychiatry*, 52, 2007, pp. 21S–33S (Supliment 1).

[219] O descriere a conceptului și a constatărilor pe care le descrie este din C.L. Guenther și M.D. Alicke, „Deconstructing the better-than-average effect“ [„Deconstrucția efectului peste medie“], în *Journal of Personality and Social Psychology*, 99, 2010, pp. 755–770.

[220] Acest efect, numit uneori „influență benefică“, a fost introdus de A.G. Greenwald în „The totalitarian ego: Fabrication and revision of personal history“ [„Sinele totalitar. Fabricarea și revizuirea istoriei

personale"], în *American Psychologist*, 35, 1980, pp. 603–618. Studiul cu privire la atribuirea meritelor în cadrul grupurilor a fost realizat de W.A. Johnston: „Individual performance and self-evaluation in a simulated team" [„Performanța individuală și autoevaluarea într-o echipă simulată"], în *Organizational Behavior and Human Performance*, 2, 1967, pp. 309–328.

[221] Un frumos punct de vedere contemporan cu privire la amenințările asupra eului ne este oferit în M.R. Leary, M.L. Terry, A.B. Allen și E.B. Tate, „The concept of ego threat in social and personality psychology: Is ego threat a viable scientific construct?" [„Conceptul de amenințare a sinelui în psihologia socială și a personalității. Este amenințarea sinelui un construct științific viabil?"], în *Personality and Social Psychology Review*, 13, 2009, pp. 151–164.

[222] Procentele sunt extrase din Buss, 2005, pp. 7–8.

[223] Statisticile sunt extrase din M.W. Wiederman, „Extramarital sex: Prevalence and correlates in a national survey" [„Sexul extraconjugal. Prevalență și corelații într-un studiu la nivel național"], în *The Journal of Sex Research*, 34, 1997, pp. 167–174. M-am uitat și în T. Parker-Pope, „Love, sex, and the changing landscape of infidelity" [„Iubirea, sexul și peisajul în schimbare al infidelității"], în *The New York Times* (Sănătate), 27 octombrie 2008 (preluat de la adresa: http://www.nytimes.com/2008/10/28/health/28well.html). Acest articol prezintă un studiu realizat de David C. Atkins, de la Universitatea din Washington.

[224] Menționarea lui Forer se referă la studiul său, prezentat în B.R. Forer, „The fallacy of personal validation: A classroom demonstration of gullibility" [„Eroarea validării personale. O demonstrație de manual a credulității"], în *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 44, 1949, pp. 118–123. Vezi și cele discutate despre Forer în Capitolul 1.

[225] Vezi, de exemplu, P. Loewenberg, „Wild analysis: A new Freud translation" [„O analiză ieșită din comun. O nouă traducere a lui Freud"], în *Journal of the American Psychoanalytic Association*, 53, 2005, pp. 973–979.

[226] Exemplul este citat din Banja, 2004, p. 33.

[227] Pentru o clasificare contemporană a mecanismelor prin care faci față unei situații sau te aperi, vezi G.E. Vaillant, M. Bond și C.O. Vaillant, „An empirically validated hierarchy of defense mechanisms"

[„O ierarhie validată empiric a mecanismelor defensive“], în *Archives of General Psychiatry*, 43, 1986, pp. 786–794. Vezi și G.E. Vaillant, „Adaptive mental mechanisms: Their role in a positive psychology“ [„Mecanismele mentale de adaptare. Rolul lor într-o psihologie pozitivă“], în *American Psychologist*, 55, 2000, pp. 89–98.

[228] Diferitele metode pentru evaluarea defensivității – prin intermediul autoevaluării, al povestirilor tematice și al interviurilor – demonstrează o oarecare convergență, atunci când sunt corelate una cu alta (corelația este r = 0,35), așa cum sunt prezentate în articolul lui Vaillant, Bond și Vaillant, citat anterior (nota 39, p. 169), p. 792. Vezi și articolul aceluiași G.E. Vaillant din anul 2000, amintit în aceeași notă anterioară. Deși acest coeficient de corelație nu este atât de mare pe cât ar fi de dorit, este un model familiar pentru diferitele surse de informare cu privire la o anumită caracteristică a personalității. (Pot exista mai multe motive pentru care diferitele surse de informare sunt în dezacord: un test de un anumit tip adesea preia informații care sunt diferite, dar complementare față de cele preluate de un test de alt tip.) În acest caz, o constatare comună a tuturor evaluărilor este aceea că stilurile defensive prezic rezultatele cu privire la calitatea vieții din diferite grupuri.

[229] Această poveste este un amestec al mai multor povești similare, spuse de participanții la studiul lui Allen. Detaliile au fost publicate în Allen și Mayer, 2013.

[230] Pentru acestea și relația lor cu TOPI, vezi *ibidem*

[231] Planșa pe care am descris-o e fictivă (pentru a evita dezvăluirea conținutului efectiv al testului TAT). I-am aplicat sistemul de punctare al lui Cramer, extras din manualul mecanismelor defensive scris de ea, așa cum este prezentat în Cramer, 2006. Vezi și P. Cramer, „Identification and the development of competence: A 44-year longitudinal study from late adolescence to late middle age“ [„Identificarea și dezvoltarea competenței. Un studiu de lungă durată, din adolescență până la vârsta medie târzie“], în *Psychology and Aging*, 23, 2008, pp. 410–421.

[232] P. Cramer, „An increase in early adolescent undercontrol is associated with the use of denial“ [„O sporire a lipsei de control în adolescența timpurie este asociată cu negarea“], în *Journal of Personality Assessment*, 91, 2009, pp. 331–339; și P. Cramer, „Defense mechanisms, behavior, and affect in young adulthood“ [„Mecanisme

de apărare, comportament și afecte la tinerii adulți"], în *Journal of Personality*, 70, 2002, pp. 103–128.

[233] Din articolul lui Vaillant, Bond și Vaillant, citat anterior (nota 39, p. 169), p. 789

[234] *Ibidem*, pp. 790–791

[235] Vezi articolul lui G.E. Vaillant din anul 2000, amintit anterior (nota 39, p. 169), p. 96

[236] Prezentată în articolul lui T.F. Oltmanns și E. Turkheimer, *Perceptions of self and others regarding pathological personality traits* [*Percepțiile despre sine și ceilalți cu privire la trăsăturile de personalitate patologice*], în Kruger și Tackett, 2006, pp. 71–111.

[237] Vezi Tabelul 6 din articolul lui Mayer, Panter și Caruso, menționat anterior (nota 51, p. 145)

[238] Vezi, de exemplu, povestirea din Carr, 2008, p. 82

[239] *Ibidem*, p. 39

[240] *Ibidem*, p. 24

[241] *Ibidem*, p. 186

[242] Vezi R.F. Baumeister, J.D. Campbell, J.I. Krueger și K.D. Vohs, „Does high self-esteem cause better performance, interpersonal success, happiness, or healthier lifestyles?" [„O înaltă stimă de sine provoacă performanță, succes interpersonal, fericire sau vieți trăite mai sănătos?"], în *Psychological Science in the Public Interest*, 4, 2003, pp. 1–44. Un studiu din 2007, realizat de Christopher Barry și colegii săi, complică puțin această prezentare. Lucrările lor indică faptul că lipsa autochestionării, combinată cu narcisismul, cu atitudinile centrate pe sine, se asociază cu comportamentul infracțional – dar la fel se întâmplă și cu stima de sine scăzută. Cu alte cuvinte, narcisismul și stima de sine scăzută se pot asocia uneori. Vezi C.T. Barry, S.J. Grafeman, K.K. Adler și J.D. Pickard, „The relations among narcissism, self-esteem, and delinquency in a sample of at-risk adolescents" [„Relațiile dintre narcisism, stima de sine și delincvență într-un eșantion de adolescenți cu factor de risc"], în *Journal of Adolescence*, 30, 2007, pp. 933–942.

[243] Platon (sec. IV î.Hr.). *Philebus*, secțiunile 49a, 49b, 49c (extras pe 21 septembrie 2013, din Proiectul Perseus al Universității Tufts, http://www.data.perseus.tufts.edu/hopper/text?doc=Perseus%3Atext%3A1999.01.0174%3Atext%3DPhileb.%3Asection%3D49c)

5
Un ghid pentru a face alegeri

De-a lungul vieților noastre, luăm mii de decizii care ne influențează starea de bine. Experții în luarea deciziilor recomandă adesea o abordare strategică[244], aceasta presupunând încadrarea problemei, strângerea faptelor, combinarea opiniilor de la diferitele părți interesate, cântărirea argumentelor pro și contra și identificarea soluției alternative mai bune. Perspectivele lor sunt utile și atent gândite, dar uneori ne confruntăm cu două oportunități, ambele rezonabile, iar noi vrem să decidem care opinie este cea mai bună pentru *noi*. Indiferent dacă ne confruntăm cu alegerea foarte lumească a restaurantului la care să mâncăm sau cu alegerea unui partener pentru o relație crucială, poate să existe un avantaj distinct în împărțirea personalității în factori – pentru a ne potrivi nevoile interioare cu alternativele exterioare, care ne sunt disponibile. Pentru a face lucrul acesta, ne bazăm pe inteligența noastră personală și, dacă descoperim alegerile care ne sunt potrivite, putem să ne îmbunătățim calitatea vieții.

Există multe decizii pentru care ne punem cu înțelepciune deoparte propriile nevoi. Atunci când luăm decizii specializate, ne păstrăm pe noi înșine în mod intenționat în afara ecuației, pentru că nu vrem ca dorințele personale să influențeze ceea ce facem: un consilier bancar stabilește o rată a împrumutului, urmând niște reguli imparțiale, a căror menire este să se ajungă la o decizie ce poate fi susținută; un doctor face o evaluare rațională atunci când citește o analiză

medicală și determină faptul că tensiunea arterială a pacientului este prea mare; iar un profesor evaluează răspunsurile elevilor la un test cu mai multe opțiuni de răspuns, în conformitate cu faptele pe care le pot realiza elevii. În astfel de cazuri, ne exprimăm personalitățile prin intermediul specializărilor noastre și știm să-i permitem rațiunii să-și urmeze cursul, independent de stările noastre trecătoare, de gânduri sau alte distrageri.

Dăm deoparte și nevoile de a lua decizii relativ impersonale din punctul nostru de vedere: multora dintre noi nu ne pasă prea mult ce bancă folosim pentru contul curent, atât timp cât e destul de corectă și de eficientă, sau ce marcă de televizor vom avea, în cele din urmă, atât timp cât este unul de o calitate decentă. Aceste alegeri presupun informații care ne sunt „indiferente“, în sensul că sunt în afara preocupărilor noastre personale.

Și mai există un grup de decizii pe care le luăm într-un mod atât de obișnuit, încât abia dacă suntem conștienți de ele. Alegem pasta de dinți Crest la farmacie și maioneza Hellman în magazin și preferăm detergentul Tide, în detrimentul detergentului Cheer. Recunoaștem că e posibil ca preferințele noastre să fie ceva mai mult decât niște accidente istorice – părinții noștri preferau aceste produse – și ca produsele concurente să fie exact la fel de bune. Într-adevăr, e posibil ca personalitatea noastră să fie implicată într-o mică măsură în luarea unor asemenea decizii – Tide ar putea să ne amintească uneori de un moment fericit în familie –, dar într-un mod irelevant.

Dar mai există un tip de decizie pe care o luăm și care ne influențează profund: o decizie despre care ne dăm seama că exprimă ceva important cu privire la

noi înșine sau care determină o parte esențială a viitorului nostru – cum ar fi dacă să ne mutăm în străinătate, acceptând un nou loc de muncă, ceea ce ar însemna să sacrificăm o nouă relație promițătoare, sau să stăm pe loc, având un viitor profesional mai limitat. În 1897, William James descria provocarea de a decide între variante alternative care se exclud reciproc. O opțiune, scria el,

> ...devine imposibilă pentru totdeauna, pe când cealaltă devine realitate [...] Ambele variante sunt avute în vedere în mod constant și în actul însuși de ucidere a posibilității condamnate, cel care alege realizează, chiar în acel moment, că se face singur să piardă. Înseamnă să înfigi în mod deliberat un spin în carnea cuiva; iar sentimentul *efortului interior* cu care este realizat actul constituie [...] un fenomen mintal cu totul neobișnuit.[245]

Linda Greenlaw, căpitan de vas și scriitoare, descria un exemplu izbitor al acestei luări de decizii pline de efort, în memoriile ei, *The Hungry Ocean* [*Oceanul înfometat*]. În anii 1990, Greenlaw comanda pescadorul *Hannah Boden*, o navă de pescuit la mare adâncime. Ea sublinia provocările cu care se confruntau marinarii din subordinea sa atunci când se angajau pentru o călătorie de pescuit pește-spadă de-a lungul Marilor Bancuri: călătoria însemna muncă periculoasă și grea, abstinență impusă și singurătate. În septembrie 1991, în timp ce nava părăsea portul Gloucester din Massachusetts, ea răsufla ușurată, gândindu-se că era „prea departe ca să sară cineva“ peste bord și să înoate până la țărm. După aceea, i se

îndreptase atenția către ea însăși și către dorința ei neîmplinită de a nu fi făcut călătoria. Ținuse radioul navei închis, ca să nu poată suna acasă decât după ce ar fi părăsit portul, și, în timp ce-și întindea hărțile de navigație, afirma ea, „Mi-am scos din cap foarte repede realitatea de a nu primi nici o atenție romantică“[246]. Greenlaw reflecta la dorințele ei de a avea un soț, o casă plină de copii și o slujbă mai liniștită și, cu toate acestea, nu putea lăsa nici marea.[247]

Acestea sunt tipurile de decizii în care investim la modul personal. Ne rezervăm timp pentru a ne gândi la ele, cântărim alternativele cu atenție și ne imaginăm cum ne va fi, odată ce vom fi ales o alternativă, pentru că vom trăi rezultatele. Dacă nu știm cine suntem și cine vrem să fim sau dacă nu reușim să ne conectăm identitatea cu alegerile cu care ne confruntăm, e posibil să luăm decizii care să ne facă să ajungem la un loc de muncă nepotrivit, să locuim într-un loc neplăcut sau să ne angajăm într-o relație problematică – inițiind o perioadă neconfortabilă a vieții noastre.

Fiecare dintre noi e diferit în privința capacității de a ne cunoaște adevăratele dorințe. Rebecca Schlegel și colegii ei de la Universitatea statului Missouri, Columbia, făceau distincție între sinele nostru interior „real“ și felul în care ne comportăm, la modul mai general.[248] Schlegel definea sinele nostru real ca fiind constituit din caracteristicile pe care credem în mod particular că le deținem și pe care le împărtășim doar cu prietenii cei mai apropiați, dar pe care ne-am simți stingheriți să le exprimăm în multe alte situații sociale. Am putea, de exemplu, să ne considerăm pe noi înșine ca fiind extrem de

competitivi, dar să încercăm să evităm aparența competiției cu alții în public. Schlegel le-a cerut participanților la un studiu să enumere zece trăsături care le reflectau calitățile „interioare reale“ și zece care descriau comportamentul lor exterior efectiv.

După aceea, le-a cerut participanților să dea clic pe „îmi aparține“ sau „nu-mi aparține“, ca răspuns la o serie de trăsături apărute pe ecranul unui calculator, unele dintre cele pe care participanții le enumeraseră mai devreme. Schlegel a lansat ipoteza potrivit căreia cu cât participanții își identificau mai repede adevăratele trăsături interioare ca „aparținându-le“, cu atât erau mai conectați cu calitățile lor autentice. De fapt, participanții care și-au ales cel mai rapid adevăratele trăsături descriau o viață mai semnificativă și o stare de bine mai bună din punct de vedere psihologic, în comparație cu ceilalți participanți.

Schlegel a examinat și felul în care adevărata cunoaștere de sine poate promova luarea deciziilor.[249] Ea și colegii ei le-au cerut studenților să-și evalueze satisfacția în legătură cu alegerile lor academice, cu specializarea de la colegiu și dacă să trăiască într-o frăție, club de fete sau în Corpul de Cadeți (un grup mare din campus). Studenții cu un sentiment puternic al sinelui lor adevărat au fost, per ansamblu, mai fericiți cu deciziile pe care le-au luat.

Și totuși, ne simțim adesea presați să renunțăm la cunoștințele personale despre sine în fața presiunilor sociale. Până și cele mai elementare percepții ale noastre pot fi distorsionate de credințele celor din jurul nostru. Într-un studiu clasic din 1955 cu privire la conformism, Solomon Asch, de la Universitatea statului Pennsylvania, a investigat felul în care

grupurile sociale pot să perturbe cunoștințele personale.[250] Participanților li s-a spus că aveau să se implice într-un studiu cu privire la percepția vizuală. Un tânăr a fost selectat să stea la o masă cu șase până la opt alți oameni. Tânărului și celorlalți din grup le-au fost arătate două planșe. O planșă avea pe ea o singură linie, iar cealaltă trei linii; una dintre cele trei linii era egală ca lungime cu linia de pe prima planșă, iar celelalte două nu erau, în mod clar, egale cu ea. Sarcina grupului era, pur și simplu, s-o aleagă, dintre cele trei linii, pe cea care se potrivea cu linia de pe prima planșă.

Experimentatorul le-a arătat și tânărului, și celorlalți din grup prima pereche de planșe; pe rând, fiecare și-a anunțat alegerea, în acest caz fiind toți de acord cu privire la linia care se potrivea cu originalul și încheind cu tânărul, care a ales aceeași linie ca și restul grupului. A doua rundă a început la fel, iar participanții păreau pregătiți să facă treaba cea mai bună pe care puteau s-o facă în cazul acestei sarcini destul de ușoare. La a treia rundă, studenții și-au exprimat alegerile, dar tânărul, al cărui rând venea ultimul, se arăta din ce în ce mai surprins de răspunsurile celorlalți; nu era de acord cu nici unul dintre ceilalți, cu privire la linia corectă, alegând o linie diferită ca fiind singura care se potrivea cu cea inițială (din punctul lui de vedere). La următoarea încercare, tânărul a fost iar în dezacord, de astă-dată arătându-se îngrijorat și îndoindu-se de sine. Iar la numeroasele încercări ulterioare, el a cedat fără tragere de inimă în fața majorității – adesea dând semne de anxietate și stupoare.

Experimentul a luat o întorsătură surprinzătoare: toți cei care stăteau în jurul mesei erau complici ai

cercetătorului, cu excepția participantului în dezacord, și toți fuseseră instruiți să aleagă același răspuns, evident greșit, începând cu cea de-a treia încer care. De fiecare dată când tânărul era în dezacord, el era silit să-și exprime percepția corectă în fața unui grup care-l contrazicea în unanimitate, și era foarte dificil de menținut această poziție, astfel că majoritatea participanților sfârșeau prin a se alătura grupului și a-și suprima propria alegere, care era în mod evident corectă.

Atunci când simțim presiunea de a ne conforma unor grupuri sociale sau altor autorități, e posibil să pierdem sentimentul că ne facem propriile alegeri. Edward Deci și Richard Ryan[251], de la Universitatea din Rochester, au studiat sentimentele pe care le avem cu privire la *asumarea* deciziilor pe care le luăm: ei au constatat că oamenii care-și controlează foarte bine propriile alegeri (sau au sentimentul că fac lucrul acesta) au o stare de bine superioară față de a altora. Să spunem că ești un pompier care speră să obțină o promovare ca șef de divizie. E posibil, de asemenea, să te fi gândit să mergi la colegiu în afara orelor de program și știi că acest lucru ți-ar îmbunătăți șansele de a promova. E posibil să te simți mai puțin motivat, dacă afli că șeful tău tocmai a trecut diploma de studii superioare drept cerință pentru promovare. E posibil să-ți simți diminuată propria încântare de a te întoarce la școală, pentru că nu mai poți să-ți arăți cu mândrie motivația personală de a te educa – alții ar putea să creadă că faci acest lucru numai pentru promovare. (Pentru a contracara sentimentul, Deci și Ryan te-ar fi putut sfătui să-ți amintești propriul interes de a merge la colegiu, dinainte ca regula să fi fost instituită.) Pompierii din Baltimore au auzit exact

vestea despre această cerință, în 2012, de la șeful lor, James S. Clack. Deși noua politică a șefului era una luminată, ea a fost resimțită de mulți angajați ca fiind impusă de sus, și mulți au obiectat față de acest lucru și față de alte motive. (Un reprezentant al sindicatului local opina: „Nu poți să te lupți cu focul folosind cărți“[252].)

Deci și Ryan considerau că fiecare dintre alegerile noastre există pe un continuu al proprietății, de la cele care ne sunt impuse de părinți, supraveghetori și grupuri, la o extremă, până la cele care ies la suprafață din propriile noastre dorințe și preferințe, la cealaltă extremă. Oamenii care sunt conduși doar de forțe exterioare sunt „reglați extern“, în termenii celor doi cercetători. Acest tip de indivizi realizează o sarcină pentru că așa li se spune. De fapt, felurile în care facem alegeri încep devreme în viață. De exemplu, Ryan and James Connell au investigat elevi de la clasa a treia până la a șasea cu privire la motivul pentru care studiau la școală. Unii dintre tinerii elevi se simțeau deja controlați din exterior, explicând că-și îndeplineau sarcinile școlare „pentru că voi avea necazuri dacă nu fac ce mi se cere“ sau că „în felul ăsta, profesorul n-o să țipe la mine“.

Facem câte un mic pas într-o direcție internă mai bună, imaginându-ne o figură autoritară și ce ar spune acea persoană, pentru a ne convinge să realizăm o sarcină (numită „reglare introiectată“). La nivelul acesta de motivație, vrem să ne punem la încercare – și începem să ne întrebăm de ce este obiectivul important și pentru alții. Dar obiectivul aparține tot autorității, nu nouă, iar motivația noastră rămâne ghidată mai mult extern decât intern. În studiul lui Ryan și Connell asupra elevilor de școală,

cei cu reglare introiectată spuneau că voiau să învețe deoarece „vreau ca ceilalți elevi să creadă că sunt deștept“ și pentru că „vreau ca oamenii să mă placă“.[253]

Părinții noștri sunt sursa principală de motivație externă când suntem mici. Press Maravich, de exemplu, un antrenor de baschet foarte respectat la colegiul său, a încercat să-și motiveze tânărul fiu, Pete, să joace baschet, planificând cu atenție cum să-l prindă cu pasiunea pentru sport. Când Pete avea doi ani, Press i-a oferit în dar, de Crăciun, o minge de baschet – dar Pete nu a priceput aluzia la vârsta aceea fragedă. Când Pete a intrat la școala elementară, Press arunca la coș în spatele casei, în timp ce fiul său se uita; și-a invitat fiul să arunce mingea împreună cu el.[254] De astă-dată, Pete s-a implicat. Pete însuși remarca faptul că Press „știa că orice fiu ar vrea să-și copieze tatăl și, în cazul în care calculele sale erau corecte, eu aș fi fost atras de sportul pe care-l idolatriza el“[255]. Dacă Pete ar fi jucat baschet atunci când era copil, pentru că simțea că tatăl lui voia ca el să joace, ar fi fost motivat de reglarea introiectată. Iar atunci când motivația noastră este introiectată, rămânem direcționați de figuri externe.

Deci și Ryan vedeau motivația noastră ca devenind mai direcționată intern, pe măsură ce ne internalizăm valorile altor oameni și decidem noi înșine să trăim în conformitate cu ele („reglare legitimă“). În aceste cazuri, apreciem în mod conștient ceea ce facem și ne privim propriile acțiuni ca fiind importante pentru noi. Copiii din studiul lui Ryan și Connell care-și internalizau valorile profesorilor lor spuneau că studiau pentru că „vreau să înțeleg despre ce e vorba“[256].

Când ajunsese la vârsta de nouă ani, Pete voia să învețe mai mult și trecuse prin patruzeci de exerciții de baschet, pe care le elaborase tatăl lui pentru el. În acel moment l-a întâlnit pe Pete pentru prima oară marele antrenor de baschet John Wooden: băiatul putea să dribleze legat la ochi, să învârtă mingea de baschet pe deget și s-o arunce într-o direcție, în timp ce el se uita în partea cealaltă. Wooden – care nu avea tendința să supraevalueze – spunea: „L-am văzut făcând lucruri [...] pe care nu credeam că poate cineva să le facă“. Dar tot el s-a simțit obligat să-l întrebe pe Press cu ce scop îl antrenase în felul acesta pe băiat, la care acesta i-a răspuns: „Ca să fie primul profesionist de un milion de dolari“[257]. Wooden își amintea că-l avertizase pe Press că punea prea multă presiune pe fiul său.[258] Când Pete a devenit adult, Press a recunoscut că uneori exagerase, explicând că el și rudele sale erau un grup foarte emoțional, cu sentimente „greu, foarte greu de reținut“[259].

Dar Press a continuat să susțină baschetul pe toată durata tinereții lui Pete. Pe măsură ce interesul lui pentru sport creștea, Pete i-a cerut tatălui său să joace și baseball cu el. La unul dintre aceste antrenamente, Press l-a lovit, din greșeală, pe fiul său cu o minge în frunte, răsturnându-l la pământ. Profitând de ocazie, Press i-a spus lui Pete că și el fusese „lovit odată de o minge de baseball“ și, în consecință, ajunsese la spital. „De-aceea am rămas la baschet.“[260] Iar mai târziu, când fiul său a încercat și fotbalul, Press a aranjat cu antrenorul să-l lase pe Pete să fie fundașul echipei în timpul antrenamentelor – era încă neexperimentat și avea o statură destul de scundă, așa încât ceilalți jucători l-au învins; Pete a renunțat curând la idee.

În ultimii ani de gimnaziu, antrenamentul lui Pete la baschet începea uneori la șase dimineața și se prelungea după școală, până la nouă seara. Atunci când profesoara de matematică a lui Pete s-a plâns de calitatea temelor lui, tatăl a venit la școală și i-a spus acesteia că temele lui Pete nu erau foarte importante. Când profesoara a obiectat că un elev de clasa a șaptea „trebuie să termine școala mai întâi“, Press i-a replicat „Nu vă faceți griji din cauza asta. Mă ocup eu să intre la colegiu și să ajungă să fie o vedetă a baschetului“.[261]

Curând după aceea, Press a acceptat să se angajeze antrenor de baschet la Universitatea Clemson și s-a mutat acolo cu familia. Pete aprecia din ce în ce mai mult beneficiile jocului de baschet, pe măsură ce vedea că abilitățile sale îi aduceau recunoaștere din partea colegilor. Când era la liceu, ceilalți jucători își întrerupeau uneori propriile jocuri de baschet și se uitau pur și simplu la el, pentru că era foarte bun.[262] Pete aștepta după orele de școală, până la șase seara, ca să-și facă jocul de baschet cu antrenorul, Don Carver, și să-și îmbunătățească tehnica. Jucau unu-la-unu, cel mai bun din unsprezece coșuri. Pe atunci, Pete avea 1,72 m și 55 kg; antrenorul său avea 1,93 m și 100 kg. Antrenorul își amintea că ei doi câștigau cam la fel la aceste antrenamente, adăugând: „Și nu aveam de gând să-i ofer nimic de-a gata, pentru că voiam să devină mai bun“[263]. Cu toate acestea, presiunea exterioară a continuat: când se pregătea pentru colegiu, Pete se gândea c-ar fi putut să vrea să joace pentru Universitatea statului Virginia de Vest, cei de-acolo exprimându-și interesul de a-l recruta. Press, care pe atunci era antrenor de baschet la Universitatea statului Louisiana, a insistat să-și antreneze fiul și în timpul colegiului, spunându-i ori

să semneze o scrisoare de intenție ca să joace pentru LSU, ori „să nu mai vină niciodată acasă“[264].

Pete Maravich a avut o carieră strălucitoare în baschet la LSU – dar a avut o carieră tumultuoasă după aceea, ca jucător în liga profesionistă. „Pistol Pete“, așa cum era cunoscut în vremea aceea, atrăgea fanii baschetului oriunde juca, dar, cu toate că devenise un jucător extraordinar, lui însuși nu i se părea întotdeauna că juca satisfăcător. Se lupta cu depresia și cu lipsa motivației, iar uneori bea foarte mult. Este celebru felul în care s-a desconsiderat când era tânăr, ca fiind un „android baschetbalist“[265], și a aderat la convingeri extreme despre farfurii zburătoare, diete sănătoase și medicină alternativă. Desigur, în calitate de jucător, Pete se confrunta cu provocări care aveau prea puțin de-a face cu motivația sa[266]: stilul său unic de joc era cu mult înaintea timpului său și adesea îi descuraja pe antrenori (deși stilul respectiv avea să domine jocul de baschet după numai un deceniu). După ce a devenit profesionist și a ajuns să joace pentru New Orleans Jazz, Pete a înscris, într-o singură seară, 68 de puncte împotriva echipei adverse și a primit ovații din partea fanilor săi. Nu putea decât să se concentreze pe aprobarea celorlalți, recunoscând pe atunci: „Nu puteam să mă gândesc decât la așteptările fanilor de la New Orleans, ale deținătorilor clubului, ale antrenorului, ale jucătorilor, ale tatălui meu și, cel mai rău dintre toate, ale mele însumi... Credeam că singurul mod în care puteam să fiu acceptat în continuare de către public era să înscriu șaizeci și opt de puncte iar și iar.“[267]

Deci și Ryan credeau că oamenii care acționează îndeosebi ca răspuns la cererile și regulile altor

oameni sunt stresați, își pierd energia treptat și se simt neangajați față de propriile obiective.[268] În schimb, ne începem viața ca fiind inerent curioși, motivați și activi și rămânem așa inclusiv la vârsta adultă, în condițiile potrivite. „Condițiile potrivite", susțineau ei, sunt cele care le permit indivizilor să-și recunoască propriile dorințe și să aleagă activitățile permise din punct de vedere social, pentru a fi îndeplinite. Deci și Ryan afirmau că oamenii care fac lucrul acesta cu succes sunt mai autentic motivați și se bucură mai mult de activitățile în care se angajează.

Recunoscând aceste lucruri, familia Maravich a trăit și momente fericite. Press și Pete au menținut o relație apropiată, iar Pete a devenit treptat partenerul mai influent. În 1987, „Pistol Pete" a fost selectat pentru Galeria Celebrităților din Baschet. Și-a adus propriii fii la Sfârșitul de Săptămână al Tuturor Starurilor din Seattle și i-a prezentat unui jucător aflat pe atunci în ascensiune, unui anume Michael Jordan.[269]

Pe terenul de baschet, Jordan întruchipa mai bine decât oricine ideea de motivație autonomă a lui Deci și Ryan. Potrivit cercetătorilor, astfel de motive izvorăsc din dorințele noastre interioare autentice; atunci când le permitem motivelor noastre autentice să se exprime, simțim *bucurie*. Tatăl lui Michael Jordan era supraveghetor la compania General Electric, iar mama sa, casieră la o bancă; nici unul dintre ei nu era foarte înalt, așa că baschetul nu fusese o prioritate pentru ei, pe vremea când Michael creștea.[270] Jordan a practicat mai multe sporturi școlare diferite și s-a oprit la baschet pentru că era ceva ce-i plăcea – în plus, crescuse neașteptat de înalt. Jordan a excelat în sport și, în cele din urmă, a semnat un contract cu

Chicago Bulls, în 1984. Contractul standard al echipei respective conținea o clauză care le interzicea sportivilor să joace baschet în afara sezonului, pentru a-i proteja de accidentări. Jordan spunea: „Nu aveam cum să trăiesc respectând o astfel de restricție. Aveam nevoie să joc. Nu numai că mă liniștește să fiu pe teren, dar profit de vară pentru a deveni mai bun". Așa încât cei de la Bulls au adăugat o clauză la contractul lui Jordan, permițându-i să joace tot anul; el se referă la această clauză ca fiind „clauza iubirii de a juca". Iar Jordan exulta, pentru că putea, cum spune el, „să fac ceea ce-am făcut dintotdeauna. Puteam să joc baschet fără consecințe".[271] Restul ține de istoria baschetului.[272]

Inteligența personală presupune să raționăm cu privire la viața noastră mentală, utilizând un set de principii care sunt, în multe cazuri, universale. Dar este motivația intrinsecă universal apreciată sau este ea dezirabilă doar în societățile occidentale, unde învățăturile culturale pun accentul pe autodirecționare și individualism? Cercetătorii au studiat motivația autonomă în rândurile studenților de vârsta colegiului din Coreea de Sud, Statele Unite, Rusia și Turcia, pentru a verifica dacă acest tip de autonomie e la fel de important în societățile care pun accentul pe colectivism, ca și în cele care accentuează individualismul. Echipa a fost condusă de Valery Chirkov, de la Universitatea din Saskatchewan, și de Richard Ryan, de la Universitatea din Rochester.

În concordanță cu alte cercetări, studenții coreeni se percepeau pe ei înșiși ca fiind superiori în ceea ce privește atitudinile colectiviste, comparativ cu alte grupuri, susținând itemi ai chestionarului cum ar fi: „Membrii familiei ar trebui să stea împreună,

indiferent de sacrificiile necesare"; studenții din Statele Unite se percepeau ca fiind cei mai individualiști, susținând atitudini cum ar fi: „Este important ca eu să-mi fac treaba mai bine decât ceilalți"[273], iar cei din Rusia și din Turcia erau la mijloc, între cele două extreme.

Acestea fiind spuse, respondenții din fiecare națiune difereau în privința preferințelor pentru valorile individualiste contra celor colectiviste, unii dintre studenți crezând că e cel mai bine „să depinzi mai curând de tine însuți decât de alții" – o noțiune individualistă –, în timp ce alții sperau „să mențină armonia în cadrul oricărui grup din care ar fi făcut parte"[274] – o perspectivă colectivistă. Atât în cadrul societăților colectiviste, cât și în cele individualiste, unii oameni sunt motivați mai autonom decât alții. Examinându-i doar pe respondenții colectiviști, de exemplu, unii au spus că aveau grijă de familiile lor pentru că „mă simt liber să aleg și să fac acest lucru și responsabil pentru rezultate", în timp ce alții aveau grijă de familiile lor „pentru că altcineva a insistat să fac acest lucru"[275]. Așadar, motivația intrinsecă exista, cu siguranță, la societățile colectiviste și la toate cele patru națiuni studiate, iar indivizii care se simțeau motivați intrinsec mai mult aveau o stare de bine superioară, stări emoționale relativ mai bune și o satisfacție de viață mai bună.

Unul dintre motivele pentru care avem beneficii, atunci când ne facem propriile alegeri, este faptul că ne știm preferințele mai bine decât ni le știu ceilalți – iar acest lucru ne ajută să găsim acele medii sociale în care ne simțim confortabil. Cercetători de la Universitatea statului California din Riverside au urmărit mediile pe care le alegem, folosind Sortarea Q

Situațională Riverside (*Riverside Situational Q-Sort* – RSQ), o listă cu descrieri aplicate situațiilor în care ne aflăm. De exemplu, în cazul în care Kristen și-a petrecut o seară acasă cu prietenii ei, evaluatorii ar putea descrie reuniunea ei cu descriptorii RSQ „implicarea competiției", „simplu/bine definit" și „permite exprimarea farmecului". Prin contrast, să pregătească cina pentru ea și pentru prietenul ei presupune „o treabă care trebuie făcută", „permite gratificarea imediată" și „include stimuli senzuali".[276]

S-a dovedit că alegem situațiile care ne convin, pe baza personalității noastre. Ryne Sherman, de la Universitatea Atlantic din Florida, și colegii săi au urmărit 202 studenți timp de mai multe săptămâni, folosindu-se de RSQ.[277] Cercetătorii au evaluat studenții și din punctul de vedere al mai multor trăsături ale lor, inclusiv extraversiunea și alte componente ale modelului *Big Five* (despre care am vorbit în Capitolul 3). Persoanele extravertite aleg mai frecvent situații descrise astfel: „Vorbitul este permis, solicitat și așteptat din punct de vedere convențional", iar oamenii deschiși la experiențe preferau situațiile care implicau entuziasm și noutate. Cu cât li se potrivea mai bine personalitatea cu situația, cu atât era mai bună sănătatea lor psihologică.

Luăm decizii și alegând soluțiile alternative pe care credem că le-ar prefera alți oameni ca noi.[278] Profesorii Paula Niedenthal, Nancy Cantor și John Kihlstrom le-au cerut participanților care locuiau în momentul respectiv în cămine să evalueze tipurile de oameni cu care s-ar fi simțit fericiți și confortabili să trăiască într-un apartament, într-un dormitor unisex, într-o casă închiriată sau în altă variantă de locuință. Fiecare tip de situație locativă era preferată de diferite

tipuri de oameni; cei care preferau căminele erau studioși, centrați pe sarcini și le plăcea să trăiască în grup. Cei care preferau apartamentele erau mai independenți, determinați și sociabili.

Personalitatea participanților se potrivea cu ordinea clasificării pe care o preferau ei în privința tipurilor de situații locative. Această potrivire era deosebit de puternică pentru participanții cu personalități mai „distincte“ – cei care se descriseseră ca deținând numai câteva calități de personalitate, alese cu atenție, și care respinseseră restul descrierilor despre ei ca nefiind aplicabile.

Studiile de urmărire au constatat că oamenii care preferau, de exemplu, restaurantele unde se serveau preparate internaționale în defavoarea restaurantelor unde se serveau alimente mai familiare își descriau perspectiva ca fiind „neconvențională, prietenoasă, inteligentă și spontană“, pe când aceia care preferau mesele familiale se caracterizau ca fiind „practici, responsabili, loiali și politicoși“[279]. Cercetări similare au indicat faptul că este mai probabil ca adolescenții să devină fumători dacă personalitățile lor sunt asemănătoare cu cele ale altor fumători – oarecum nesănătoși și nervoși, dar și „acționând amplu“, plăcându-le grupurile și fiind mai interesați decât media de sexul opus – și, într-un alt studiu, studenții care semănau cu colegii lor mai mari, din perspectiva atitudinilor responsabile față de școală, erau mai susceptibili să devină și ei absolvenți.[280]

Printre cele mai importante decizii pe care le iau oamenii în viața lor sunt cele privitoare la persoanele cu care să aibă relații apropiate, fie că e vorba de un prieten, un partener sau un soț. Sondajele pe cupluri căsătorite confirmă faptul că oamenii aleg, de obicei,

parteneri care le sunt similari, în special în ceea ce privește istoricul religios, tradiționalismul, inteligența și calitățile socio-emoționale, cum sunt extraversiunea și agreabilitatea. Modelele noastre mentale cu privire la cealaltă persoană semnificativă – care ne influențează adesea în moduri de care nici nu suntem conștienți – contribuie, probabil, și la acest efect de potrivire. Sentimentele de iubire apar, cel mai adesea, când o nouă persoană ne amintește de altă persoană pe care am iubit-o în trecut – provocând, probabil, în mod automat, ecoul iubirii noastre timpurii față de părinții noștri și al iubirii lor față de noi (așa cum am discutat în Capitolul 3).

Profesorul Glenn Geher de la Universitatea de Stat din New York, New Paltz, le-a cerut studenților implicați în relații romantice în acel moment să descrie personalitățile partenerilor lor. După aceea, cu permisiunea studenților, Geher i-a contactat pe părinții acestora și i-a întrebat despre personalitățile lor. A constatat că acest eșantion de studenți aleseseră parteneri romantici de sex opus cu trăsături de personalitate care semănau cu cele ale părintelui lor de sex opus mai mult decât ar fi fost de așteptat doar din întâmplare, chiar și după ce fuseseră verificate profilurile trăsăturilor de personalitate ale studenților; cu alte cuvinte, persoanele care ne amintesc de un părinte pot să trezească în noi sentimente de iubire.[281]

Și avem tendința să ne căsătorim cu persoane care ne sunt similare. Această preferință pentru alte persoane similare apare atât în cadrul culturilor care-i învață pe oameni c-ar trebui să se căsătorească cu alții la fel ca ei, cum ar fi în China, cât și în culturile în care un număr de oameni cred că cei opuși se atrag, așa

cum este în Statele Unite.[282] Sigur, fiecare dintre noi are nenumărate atribute, printre care vârsta, religia sau lipsa acesteia, etnia, nivelul de maturitate, autocontrolul, extraversiunea și multe altele. Din acest motiv, nici un cuplu nu poate să se potrivească în privința *tuturor* calităților; potrivirea este o chestiune de grad. Acestea fiind spuse, studiile indică faptul că, în rândurile cuplurilor care se căsătoresc, cei care sunt cei mai asemănători au mariaje mai ușoare și mai lungi decât ceilalți.[283]

„Efectul similitudinii“ poate avea, desigur, un dezavantaj. Unele dintre modelele noastre mentale principale, în privința oamenilor, se bazează pe celelalte persoane semnificative de pe vremea când eram tineri – părinții și alți îngrijitori. Dacă persoanele importante din viața noastră au avut dificultăți psihologice, modelele noastre mentale pot să ne pregătească să iubim, la maturitate, persoane la fel de tulburate. Adulții care au fost copii ai unor alcoolici oferă un exemplu foarte studiat pentru acest fenomen.[284] Probele sugerează că ei prezintă o probabilitate mai mare să se căsătorească, la rândul lor, cu alcoolici, precum și să aibă un risc sensibil mai mare pentru alte probleme de relație, cum ar fi abuzarea de către partener. Așa cum e de așteptat, date fiind iubirea dintre părinte și copil și posibilitatea transmiterii genetice a factorilor de risc, adulții care au fost copii ai unor alcoolici prezintă, de asemenea, un risc mai mare decât ceilalți de a deveni ei înșiși alcoolici.[285] Totuși, cunoașterea de sine poate fi de ajutor în ruperea ciclului unor astfel de relații perturbate: bucuria de a te îndrăgosti poate să fie, de asemenea, un semnal de alarmă pentru a lua în considerare obișnuințele partenerilor atunci când

vine vorba despre băut. Adulții care au fost copii ai unor părinți cu alte dificultăți (fie acestea schizofrenie, depresie sau probleme de control al furiei) pot să experimenteze același semnal de alarmă. Nu înseamnă că se va întâmpla cel mai rău lucru. Un cuplu cu istoric similar de alcoolism, de exemplu, poate să nu trăiască nici un fel de dificultăți niciodată, sau, dacă li se întâmplă, cei doi parteneri se pot sprijini reciproc, pentru a rămâne abstinenți. Ceea ce vreau să spun aici este că faptul că suntem conștienți de risc poate să ne ajute să facem anumite alegeri și să rezistăm în fața oricăror lucruri care vor veni mai departe. (O întrebare interesantă este dacă e posibil ca oamenii să-și aleagă perechea și pe baza problemelor de sănătate fizică.)

Cei care provin din familii cu părinți sănătoși din punct de vedere psihic au aici un aparent avantaj – au șanse mari să găsească o altă persoană sănătoasă din punct de vedere mintal, cu care să-și petreacă timpul. Cuplurile căsătorite sunt mai susceptibile să-și mențină relația dacă au avut părinți cu mariaje bune și dacă împărtășesc o sănătate emoțională bună, o stimă de sine moderată, calm și abilități interpersonale bune. (Longevitatea unui mariaj are legătură și cu vârsta mai înaintată în momentul căsătoriei și cu existența unui partener-bărbat mai educat.[286])

Noi, ceilalți, putem aplica în acest caz puțină inteligență personală, fiind atenți la constatările cu privire la modelele nesănătoase repetitive din noile relații și, atunci când ne îndrăgostim, gândindu-ne la istoricul partenerului nostru potențial. Acest lucru nu este întotdeauna ușor. Tendința noastră de a suprageneraliza calitățile celeilalte persoane

semnificative asupra persoanelor noi din viața noastră poate să ne facă, de asemenea, să ne imaginăm că noile persoane împărtășesc mai multe dintre caracteristicile celorlalte persoane semnificative ale noastre decât au. Cu alte cuvinte, suntem supuși riscului suplimentar de a atribui *în mod greșit* probleme vechi noilor oameni pe care-i întâlnim. Percepțiile corecte necesită să ne perfecționăm, cu timpul, aprecierile cu privire la ceilalți oameni și să verificăm cu regularitate validitatea evaluărilor noastre. Inteligența personală ne poate susține conștiința cu privire la acești factori și ne permite să parcurgem problemele referitoare la modelele mentale, pe care ni le formăm cu privire la ceilalți, verificându-ne percepțiile, observând și punând întrebări cuiva nou din viața noastră, cerând ajutorul prietenilor imparțiali și intuitivi sau al unui psihoterapeut, pentru o problemă deosebit de spinoasă.

Am putea să ne întrebăm de ce trebuie să fim atât de raționali. De ce să nu ne lăsăm în voia sentimentelor noastre, fără să mai gândim? Atunci când alții obiectează cu privire la deciziile noastre, ne gândim: „Îmi urmez inima și suport consecințele“. Deși e posibil să le părem căpoși altora, această afirmație nu este atât de nerezonabilă din punctul de vedere al inteligenței personale – deoarece satisfacerea nevoilor noastre interioare este o parte a bunei funcționări. Problema este să trăiești cu propriile decizii și consecințele lor. Deciziile noastre prezente țin captiv sinele nostru viitor și, oricât de îmbucurător poate fi uneori să ne îndeplinim dorințele interioare cu orice preț, întruchiparea înțelepciunii este să fim atenți cu sinele nostru viitor.

Dacă suntem prinși între două soluții, uneori e din cauză că există, la nivel mental, două sisteme diferite, care funcționează într-o independență parțială unul față de celălalt și ne oferă două răspunsuri. De exemplu, atunci când o tânără se gândește să se logodească, e posibil ca ea să se simtă mulțumită de abilitatea ei de a-și exprima sentimentele față de potențialul partener și să se simtă mulțumită în ceea ce privește autocontrolul ei emoțional, dar mai puțin sigură că este momentul potrivit să se angajeze într-o relație pe termen lung.[287]

Lucrurile nu sunt deloc mai simple atunci când ne alegem un prieten sau un partener: ne putem potrivi propriul sine cu cel al unei alte persoane, dar numai până la un punct. Odată ce ne formăm o relație, vom avea nevoie să facem față diferențelor de personalitate, oricât de „similari“ am putea fi cu persoana de lângă noi. Lupta cu aceste diferențe poate conduce la rezultate pozitive, dacă le folosim ca oportunități de a învăța noi înșine strategii de a face față, inclusiv să facem compromisuri cu partenerul nostru. Atunci când întâlnim două persoane care sunt foarte diferite una de alta, dar cumva stau împreună, succesul lor poate să reflecte multe puncte forte pe care le-au învățat, pentru a se înțelege: cum să facă față în cuplu, cum să negocieze constructiv și cum să încadreze calitățile celuilalt partener, pentru a-i accentua cele mai bune calități.[288] Acest tip de parteneri se pot învăța unul pe celălalt o mulțime de lucruri, cu timpul.

Multe mariaje sunt făcute fără a se acorda prea multă atenție similitudinilor între personalitățile partenerilor. Un exemplu în acest sens este un grup de mariaje realizate de reverendul Sun Myung Moon, în

cadrul Bisericii Unificării. Reverendul Moon vedea căsătoriile ca fiind parte integrantă a religiei sale și a încheiat personal, a reînnoit jurămintele și a binecuvântat mai mult de un milion de căsătorii în decursul vieții sale.

Reverendul Moon a eliminat o parte din romanțarea obișnuită prin care trec partenerii unui posibil mariaj. Mai exact, el și-a asumat adesea rolul unui petitor internațional, formând perechi de bărbați și femei care nu se întâlniseră niciodată înainte și căsătorindu-i pe câteva mii dintre ei în câteva zile de la prima lor întâlnire.[289] Făcând acest lucru, a pus în mișcare ceea ce oamenii de știință numesc un experiment natural – denumit așa deoarece intervenția pe care o studiază cercetătorii este determinată de forțe externe, „naturale“ (în acest caz, formarea de perechi de către reverendul Moon) –, spre deosebire de intervențiile puse în mișcare de către oamenii de știință înșiși.

Să presupunem că reverendul Moon a făcut aceste potriviri de cupluri atât de repede, încât alegerile lui au fost mai mult sau mai puțin fortuite. Recunoscând că toate cuplurile aveau personalități care le făcuseră să-l urmeze pe Moon, să presupunem în continuare că membrii cuplurilor erau destul de diverși (unii dintre ei nici măcar nu vorbeau aceeași limbă când au fost căsătoriți). După cum s-a dovedit, participanții căsătoriți au exprimat aceleași niveluri de satisfacție maritală precum cea a unui grup comunitar de control, potrivit lui Marc Galanter de la Universitatea din New York, care a urmărit noile cupluri timp de patru ani după căsătoriile respective.[290] Ca să ajute mariajele să reușească, membrii din eșalonul de mijloc al Bisericii ajutau

adesea cuplurile să învețe strategii de a face față. Reportera Michelle Boorstein, de la *Washington Post*, a intervievat câteva dintre aceste cupluri la minut, la câțiva ani după studiul lui Galanter. Mulți dintre membrii Bisericii au recunoscut provocările cu care se confruntau în relațiile lor. Așa cum spunea un bărbat, sprijinul din partea Bisericii fusese un factor, dar „atunci când suntem în bucătărie și nu ne vede nimeni [...] ne certăm exact la fel ca ateii". Un alt membru al unui cuplu spunea că, pentru a reuși, folosiseră „răbdarea de modă veche și cărțile laice de autoajutorare"[291]. Așadar, cuplurile cu diferențe pot învăța să trăiască împreună. Dar similitudinile dintre membrii unei perechi ar putea face lucrurile mai ușoare.

Un alt tip de decizie în care încercăm să găsim ceva ce ni se potrivește este alegerea unei cariere. Potrivit unei teorii elaborate de John Holland la mijlocul secolului XX, fiecare ocupație atrage propriul tip specific de personalitate. Holland a împărțit ocupațiile în șase grupuri, pe baza tipurilor de personalitate atrase de ele: realist, investigator, artistic, sociabil, întreprinzător și convențional. Ocupațiile sociabile, de exemplu, includ asistentele, consilierii, profesorii, antrenorii sportivi și stomatologii. Oamenii care lucrează în aceste domenii sunt, de obicei, săritori, prietenoși, de încredere și preferă să interacționeze cu alții.

Asistentele medicale, de exemplu, își descriu perspectiva ca fiind altruistă, multe afirmând că unul dintre factorii motivatori principali din munca lor este să facă schimbări în bine în viața cuiva. Un studiu realizat pe personalul feminin de asistente medicale, din *British Journal of Nursing*, indica faptul că

asistentele erau mai sociabile, mai agreabile, mai stabile emoțional și mai conștiincioase comparativ cu femeile din alte profesii.[292] Presupunând că percepția de sine a asistentelor e destul de exactă, acestea stabilesc un standard de conduită înalt, pe care doar unii dintre noi îl putem atinge. Presupun că aproape nici cea mai mică tentativă de îndrumare nu va transforma o persoană introvertită, dezagreabilă și neglijentă într-o asistentă bună, fără dorința angajatului de a schimba elementele de bază ale personalității sale, pe termen lung.

Holland a aranjat carierele pe un hexagon, punând carierele similare una lângă alta, iar carierele opuse transversal – opus una față de alta.[293] De partea cealaltă față de ocupațiile sociabile – indicând că interesele lor erau cele mai diferite – erau situate persoanele cu ocupații realiste, incluzându-i aici pe tâmplari, lăcătuși, fermieri și pompieri. Acești indivizi se bucură de slujbele manuale, practice, cum ar fi să lucreze cu plante, animale și obiecte mecanice. Ei sunt interesați mai mult de motoare, sisteme de irigații și recolte – de lucruri –, comparativ cu oamenii având ocupații sociale, precum asistența medicală și educația, care sunt mai interesați de oameni.

Dacă ne deplasăm puțin pe hexagon de la carierele realiste, descoperim ocupațiile investigatoare, care-i includ pe profesioniștii din domeniul științelor informatice, pe cercetătorii medicali, pe medici și pe ingineri. Persoanele din aceste slujbe preferă să analizeze date, să rezolve probleme și să întreprindă cercetare. Încă o deplasare dezvăluie grupul artistic: creatorii de publicitate, artiștii interpretativi și designerii de interior. Aceste persoane sunt ele însele creative și preferă să lucreze

cu sarcini creative nestructurate; pot fi neconvenționale și guvernate mai puțin de obiceiurile și regulile sociale, comparativ cu alții.

Oamenii sunt cei mai fericiți atunci când și-au potrivit propriile interese cu grupul ocupațional care li se potrivește cel mai bine. Există însă câteva amendamente importante. În primul rând, oamenii fericiți sunt fericiți în general, indiferent de cariera lor; oamenii nefericiți, mai puțin. Așadar, deși fericirea oamenilor se îmbunătățește cu cât se potrivesc mai bine cu cariera lor, potrivirea nu va conta pentru nivelul absolut de fericire al unei persoane, care e determinat de mulți alți factori, de la genetică la stilul cognitiv și la experiențele pozitive.

Deoarece oamenii caută să-și consolideze starea de bine prin alegerile lor, teoria lui Holland ajută la explicarea modului în care ei își aleg domeniul de activitate – iar cercetările susțin teoria. Lynette Sutherland și colegii săi au examinat, la Universitatea statului australian Queensland de Sud, cât de bine și-au potrivit 154 de adulți personalitățile cu ocupațiile: oamenii cu cea mai apropiată potrivire afișau niveluri de stres mai scăzute, comparativ cu colegii lor, care erau mai puțin potriviți.[294] Moti Assouline și Elchanan Meir, de la Universitatea Evreiască din Ierusalim, au trecut în revistă 41 de astfel de studii și au conchis că potrivirile mai bune duc, cel mai adesea, la o satisfacție a muncii mai bună – făcând ca opțiunile să fie foarte importante pentru o persoană, pe termen lung.[295] Așadar, ne putem adesea consolida starea de bine potrivindu-ne personalitatea cu slujbele pe care le acceptăm, precum și cu oamenii cu care avem relații.

Fie că încercăm să ne potrivim într-o relație, fie

într-o carieră, nu este ca și cum am potrivi un ștecher într-o priză – avem mult mai multe fațete de-atât. Este mai mult ca potrivirea unei tube într-o geantă de voiaj: tuba are multe părți cu forme diferite (ca personalitatea fiecăruia dintre noi) – mușt iucul și țeava mușt iucului, valvele și țevile valvelor și pâlnia prin care iese sunetul. Prin urmare, trebuie să împingem și să tragem puțin, precum și să ne mai întindem din când în când geanta. Din fericire, dacă nu alegem corect de prima dată, adeseori mai avem și o a doua șansă. David Oleski și Linda Subich, de la Universitatea din Akron, au studiat 42 de adulți care-și reluaseră școala pentru a începe cariere noi.[296] Majoritatea celor care-și schimbaseră carierele aleseseră ocupații noi, care se potriveau mai îndeaproape cu personalitatea lor, comparativ cu domeniul inițial de activitate. Cu cât era mai bună congruența cu noua lor activitate, cu atât experimentau o satisfacție a muncii mai mare.

Ne facem, așadar, propriile alegeri și sperăm să ajungem la o potrivire bună; iar dacă apar obstacole, ajustăm. Cariera muzicală a lui Ludwig van Beethoven, de exemplu, ilustrează unele dintre compromisurile necesare. Beethoven își vedea angajamentul față de muzică ca fiind impus de el însuși. Talentul său era atât de evident, deopotrivă pentru el și pentru ceilalți, încât, la o vârstă foarte fragedă, era anunțat drept următorul Mozart. Beethoven era la fel ca persoanele creative și inovatoare pe care le descria Holland la ocupațiile artistice, chiar dacă uneori la un nivel extrem. Compozitorul nu prea folosea subtilitățile și convențiile sociale; se comporta cu alții nepoliticos și nesociabil și nu era interesat de treburile cotidiene de

menaj: atât de neîngrijit era apartamentul său, încât devenise subiect de bârfă printre cei care-l văzuseră. Munca asiduă a muzicianului, angajamentul și talentul său îi aduseseră multe succese, dar el, cu toate acestea, suferea și de greutăți fizice și mentale – o reamintire a faptului că, fie și atunci când facem o alegere bună, viața poate să ne dea niște cărți proaste cu care să jucăm și c-ar trebui să fim pregătiți să facem față provocărilor care ni se ivesc.

În 1802, la vârsta de 31 de ani, Beethoven se confrunta cu faptul de netăgăduit că surzea și că nu exista nici un miracol medical prin care să-și păstreze auzul. La nivel profesional, el se confrunta cu amenințarea vieții sale în calitate de compozitor; la un nivel mai personal, era deja cunoscut ca fiind o persoană dezagreabilă, iar el se temea că această creștere a deficiențelor avea să ridice o barieră socială suplimentară față de ceilalți, care i-ar fi accentuat reputația de „răuvoitor, încăpățânat, mizantrop“[297]. Beethoven scria despre durerea sa mentală tot mai profundă și recunoștea: „Încă puțin din aceasta [durerea] și aș fi fost pe punctul să-mi iau viața“. Cu toate acestea, autonomia și vocația pe care le trăia în calitate de muzician l-au susținut. El scria, de asemenea: „Mi se părea imposibil să plec din această lume înainte de a fi produs toate lucrările pe care simțeam impulsul de a le compune“[298]. Beethoven și-a păstrat, în general, secretă suferința în anii care au urmat.

Douăzeci și doi de ani mai târziu, pe 7 mai 1824, Beethoven dirija premiera celei de-a noua simfonii a sa în frumosul teatru Kärntnertor din Viena. În a patra mișcare, instrumentele se îndreaptă către ceva similar vorbirii. Acest moment este urmat de un solist-

bariton care proclamă: „Ah, prieteni, nu aceste tonuri! Haideți, în loc de asta, să ne acordăm vocile mai plăcut și mai vesel“.[299] Curând după aceea, corul cântă un mesaj idealist de iubire spirituală și, la un alt nivel, o notă a recunoștinței lui Beethoven, probabil, pentru toți aceia care-l sprijiniseră de-a lungul anilor, exprimă un citat din poemul lui Schiller *Oda bucuriei*. Corul declamă: „Voi, milioane, vă-mbrățișez,/ Acest sărut merge către toată lumea;/ Fraților – deasupra firmamentului înstelat,/ Cu siguranță trebuie să fie un tată preaiubit“[300].

Muzicienii, cunoscând faptul că Beethoven își pierduse auzul, fuseseră de acord să urmeze ritmurile colegului lui Beethoven, Ignaz Umlauf, care stătea discret într-o parte a teatrului, ținând isonul. La foarte scurt timp, faptul că Beethoven surzise a fost dezvăluit pentru prima oară publicului – inclusiv familiei regale. După ultimele note ale spectacolului, compozitorul stătea cu fața către orchestră și-și studia partitura, fără să fie conștient de reacția audienței, până când solista Caroline Unger l-a atins pe mânecă și i-a făcut semn să se întoarcă, astfel încât să vadă audiența și aplauzele tumultuoase ale acesteia; el a făcut o plecăciune.[301]

Lewis Lockwood, biograful lui Beethoven, scria despre capodoperele muzicale că „sunt create [...] de persoane care realizează anumite scopuri imaginative [...] [de la] elementele adânc înrădăcinate în personalitatea creativă a individului“[302]. De la debutul dizabilității auditive a lui Beethoven și până în acel moment, cu circa douăzeci de ani mai târziu, alegerea compozitorului îi permisese să triumfe într-o perioadă înfricoșătoare și să atingă o nouă maturitate a perspectivei și a măreției spiritului. Mulți psihologi

privesc felul în care a făcut față Beethoven acestei perioade ca pe un testament referitor la posibilitățile creșterii personale – creștere care a fost posibilă, parțial, datorită motivației sale interioare de a continua compoziția muzicală și, prin intermediul ei, de a-și exprima recunoștința față de ceilalți.

Ne folosim inteligența personală pentru a ne înțelege nevoile intrinseci și alte trăsături mentale, iar pentru a le potrivi pe acestea situațiilor, oamenilor și carierelor, facem alegeri în viață. Procedând în felul acesta, luăm decizii de viață, care ne ajută să ne dezvoltăm de la sinele nostru prezent către ceea ce sperăm să devenim în viitor. Deși luarea deciziilor enumerând punctele pro și contra impersonale, disponibile public, ale fiecărei soluții alternative ar putea să funcționeze bine în anumite tipuri de alegeri, inteligența personală face apel la informația esențială a dorințelor și motivelor noastre interioare; iar noi știm cum să ne canalizăm nevoile în rezultate sociale care se potrivesc naturii noastre. Acest tip de luare a deciziilor accentuează folosirea cunoașterii de sine, pentru a ne potrivi talentele, abilitățile și preferințele sociale în relații bine adaptate cu alți oameni și cu lumea muncii. Aceia dintre noi care își pot recunoaște cele mai importante dorințe interioare – și care pot gândi corect despre ceilalți – vor fi cu un pas înainte, atunci când va veni vorba să se confrunte cu obstacole în calea lor. Gândindu-ne la consecințele alegerilor noastre, acționăm ca niște administratori ai sinelui nostru care trebuie să trăiască, în viitor, cu deciziile pe care le luăm noi astăzi. Și, dacă o decizie pe care o luăm nu funcționează pe deplin – nu ne place noua slujbă sau avem îndoieli despre logodnica noastră –, trebuie să fim pregătiți să facem față cât putem de

bine deciziilor pe care le luăm și să le revizuim, sau să ne schimbăm pe noi înșine.

---

[244] Un exemplu de astfel de carte este Russo și Schoemaker, 2001.

[245] Din capitolul cu privire la Will, din James, 1920, p. 433

[246] Vezi Greenlaw, 1999, pp. 34, 39

[247] *Ibidem*, p. 50

[248] Prezentat în R.J. Schlegel, J.A. Hicks, J. Arndt și L.A. King, „Thine own self: True self-concept accessibility and meaning in life" [„Sinele tău propriu. Accesibilitatea unei concepții despre sine autentice și sensul acesteia în viață"], în *Journal of Personality and Social Psychology*, 96, 2009, pp. 473–490

[249] Articolele lui Schlegel cu privire la adevăratul sine și luarea deciziilor sunt prezentate în studiile 4 și 3 (în ordinea discutată în text) din R.J. Schlegel, J.A. Hicks, W.E. Davis, K.A. Hirsch și C.M. Smith, „The dynamic interplay between perceived true self-knowledge and decision satisfaction" [„Interacțiunea dinamică dintre autocunoașterea percepută drept autentică și satisfacția față de deciziile luate"], în *Journal of Personality and Social Psychology*, 104, 2013, pp. 542–558.

[250] Studiul clasic descris aici a fost prezentat inițial în S.E. Asch, „Opinions and social pressure" [„Opiniile și presiunea socială"], în *Scientific American*, 193, 1955, pp. 31–35.

[251] O trecere în revistă a activității lor poate fi găsită în Deci și Ryan, 1985.

[252] Vezi K. Rector, „City firefighters face new education requirements for promotion" [„Pompierii municipali se confruntă cu noi cerințe educaționale pentru promovare"], în *Baltimore Sun,* 2 decembrie 2012 (extras pe 17 decembrie 2012 de la adresa: http://www.articles.baltimoresun.com/2012-12-02/news/bs-md- ci-fire-education-requirements-20121202_1_fire-department-local-fire-chief- james-s-clack)

[253] Vezi Tabelul 2 din R.M. Ryan și J.P. Connell, „Perceived locus of causality and internalization: Examining reasons for acting in

two domains“ [„Originea percepută a cauzalității și internalizării. Cercetarea motivelor de a juca roluri în două domenii“], în *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 1989, pp. 749–761

[254] Vezi Berger, 1999, pp. 3, 34, 35

[255] Vezi Maravich și Campbell, 1987, pp. 56–57. Am fost îndrumat către acest citat de Kriegel, care l-a reprodus în Kriegel, 2007, p. 50.

[256] Vezi același Tabel 2, menționat anterior (nota 10, p. 193)

[257] Kriegel, 2007, p. 61

[258] *Ibidem*, p. 80

[259] *Ibidem*, p. 253

[260] Federman, Terrill și Maravich, 2006, p. 30

[261] *Ibidem*, p. 25

[262] Kriegel, 2007, p. 78

[263] Federman, Terrill și Maravich, 2006, p. 32

[264] *Ibidem*, p. 60

[265] *Ibidem*, p. 35

[266] Kriegel, 2007, p. 303

[267] Citat din Maravich și Campbell, 1987, p. 169; apare și în Kriegel, 2007, p. 253.

[268] Aici parafrazez o parte din expunerea de la p. 69, din R.M. Ryan și E.L. Deci, „Self-determination theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development, and well-being“ [„Teoria determinării de sine și facilitarea motivației intrinseci, a dezvoltării sociale și a stării de bine“], în *American Psychologist*, 55, 2000, pp. 68–78.

[269] Descriere din Kriegel, 2007, pp. 285–286

[270] Descriere din Halberstam, 2000, p. 17

[271] Jordan, 1998, p. 5

[272] Vezi, de exemplu, articolul nesemnat și nedatat „Michael Jeffrey Jordan“, din *Enciclopedia NBA*, ediția play-off (preluat pe 24 septembrie 2012, de la adresa: http://wwwr.nba.com/history/players/jordan_bio.html). Prima propoziție a articolului este: „Din punctul de vedere al admirației, Michael Jordan este cel mai mare jucător de baschet al tuturor timpurilor“.

[273] Vezi Tabelul 2 din H.C. Triandis și M.J. Gelfand, „Converging measurement of horizontal and vertical individualism and collectivism“ [„Măsurători convergente ale individualismului și colectivismului, pe orizontală și verticală“], în *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 1998, pp. 118–128. Itemi de acest tip au fost folosiți în studiul lui Chirkov și Ryan, așa cum este rezumat acesta la p. 103 din articolul V. Chirkov, R.M. Ryan, Y. Kim și U. Kaplan, „Differentiating autonomy from individualism and independence: A self-determination theory perspective on internalization of cultural orientations and well-being“ [„Autonomia diferențiatoare dintre individualism și independență. O perspectivă din punctul de vedere al teoriei determinării de sine asupra internalizării orientărilor culturale și a stării de bine“], în *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, 2003, pp. 97–109.

[274] Vezi itemii referitori la practicile culturale din articolul lui Chirkov, Ryan, Kim și Kaplan, menționat anterior, p. 110

[275] *Ibidem*, p. 102

[276] Itemi extrași din Tabelul 1 (p. 337), din R.A. Sherman, C.S. Nave și D.C. Funder, „Situational similarity and personality predict behavioral consistency“ [„Similitudinea situațională și personalitatea prefigurează consecvența comportamentală“], în *Journal of Personality and Social Psychology*, 99, 2010, pp. 330–343

[277] Prezentare din R.A. Sherman, C.S. Nave și D.C. Funder, „Properties of persons and situations related to overall and distinctive personality-behavior congruence“ [„Proprietățile persoanelor și ale situațiilor în relație cu congruența generală și distinctivă a comportamentului în funcție de personalitate“], în *Journal of Research in Personality*, 46, 2012, pp. 87–101

[278] Studiate de P.M. Niedenthal, N. Cantor și J.F. Kihlstrom în „Prototype matching: A strategy for social decision making“ [„Potrivirea prototipurilor. O strategie pentru adoptarea socială a deciziilor“], în *Journal of Personality and Social Psychology*, 48, 1985, pp. 575–584

[279] Din Studiile 1 și 2 din M.B. Setterlund și P.N. Niedenthal, „«Who am I? Why am I here?» Self-esteem, self-clarity, and prototype

matching“ [„«Cine sunt? De ce sunt aici?» Stima de sine, limpezimea de sine și potrivirea prototipurilor“], în *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 1993, pp. 769–780

[280] Fumătorii au fost studiați de L. Chassin, C.C. Presson, S.J. Sherman, E. Corty și R.W. Olshavsky în „Self-images and cigarette smoking in adolescence“ [„Imaginile despre sine și fumatul în adolescență“], în *Personality and Social Psychology Bulletin*, 7, 1981, pp. 670–676. Studenții de colegiu au fost studiați de P.J. Burke și D.C. Reitzes în „The link between identity and role performance“ [„Legătura dintre identitate și asumarea de roluri“], în *Social Psychology Quarterly*, 44, 1981, pp. 83–92.

[281] Prezentare în G. Geher, „Perceived and actual characteristics of parents and partners: A test of a Freudian model of mate selection“ („Caracteristici percepute și concrete ale părinților și partenerilor de viață. Testarea unui model freudian de alegere a partenerului“), în *Current Psychology*, 19, 2000, pp. 194–214

[282] Mă bazez în special pe două articole: R.R. McCrae, T.A. Martin, M. Hrebícková, T. Urbánek, G. Willemsen și P.T. Costa, Jr., „Personality trait similarity between spouses in four cultures“ [„Asemănări ale trăsăturilor de personalitate ale soților în patru culturi“], în *Journal of Personality*, 76, 2008, pp. 1137–1163; și H. Chen, S. Luo, G. Yue, D. Xu și R. Zhaoyang, „Do birds of a feather flock together in China?“ [„Cine se-aseamănă se-adună și în China?“], în *Personal Relationships*, 16, 2009, pp. 167–186.

[283] Vezi, pentru exemplificare, G.C. Gonzaga, S. Carter și J.G. Buckwalter, „Assortative mating, convergence, and satisfaction in married couples“ [„Cuplarea asortată, convergența și satisfacția în cuplurile căsătorite“], în *Personal Relationships*, 17, 2010, pp. 634–644; și S. Luo și E.C. Klohnen, „Assortative mating and marital quality in newlyweds: A couple-centered approach“ [„Cuplarea asortată și calitatea conjugală la tinerii căsătoriți. O abordare centrată pe cuplu“], în *Journal of Personality and Social Psychology*, 88, 2005, pp. 304–326

[284] Prezentare din J.N. Kearns-Bodkin și K.E. Leonard, „Relationship functioning among adult children of alcoholics“ [„Funcționarea relațiilor la adulții copii ai alcoolicilor“], în *Journal of Studies on*

Alcohol and Drugs, 69, 2008, pp. 941–950

[285] Factorii de risc sunt prezentați de D.S. Hasin, F.S. Stinson, E. Ogburn și B.F. Grant în „Prevalence, correlates, disability, and comorbidity of DSM-IV alcohol abuse and dependence in the United States: Results from the national epidemiologic survey on alcohol and related conditions“ [„Prevalența, corelațiile, dizabilitatea și comorbiditatea codificate prin manualul DSM-IV, în cazul abuzului și al dependenței de alcool în Statele Unite. Rezultate ale studiului epidemiologic național asupra alcoolului și a condițiilor conexe“], în *Archives of General Psychiatry*, 64, 2007, pp. 830–842. Vezi și M.E. Olmsted, J.A. Crowell și E. Waters, „Assortative mating among adult children of alcoholics and alcoholics“ [„Cuplarea asortată între adulții copii de alcoolici și alți alcoolici“], în *Family Relations*, 52, 2003, pp. 64–71.

[286] J.H. Larson și T.B. Holman, „Premarital predictors of marital quality and stability“ [„Factorii de predicție premaritali ai calității și stabilității căsătoriei“], în *Family Relations*, 43, 1994, pp. 226–237

[287] Dilemele cu privire la logodire sunt extrase din Tabelul 2 din J.S. Carroll, S. Badger, B.J. Willoughby, L.J. Nelson, S.D. Madsen și B.C. McNamara, „Criteria for marriage readiness among emerging adults“ [„Criterii ale pregătirii pentru căsătorie la tinerii adulți“], în *Journal of Adolescent Research*, 24, 2009, pp. 349–375.

[288] Ideea că (ne)similitudinea dintre parteneri este relativ constantă în rândurile cuplurilor poate fi găsită în A. Caspi și E.S. Herbener, „Continuity and change: Assortative marriage and the consistency of personality in adulthood“ [„Continuitate și schimbare. Căsătoria potrivită și consecvența personalității la vârstă adultă“], în *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 1990, pp. 250–258. Exemple de gestionare pozitivă, cum ar fi negocierea sau comparațiile optimiste, pot fi găsite în E. Menaghan, „Measuring coping effectiveness: A panel analysis of marital problems and coping efforts“ [„Măsurarea eficienței adaptării. O paletă analitică a problemelor conjugale și eforturilor de adaptare“], în *Journal of Health & Social Behavior*, 23, 1982, pp. 220–234. Vezi și M.L. Bowman, „Coping efforts and

marital satisfaction: Measuring marital coping and its correlates“ [„Eforturile de adaptare și satisfacția conjugală. Măsurarea adaptării conjugale și a corelațiilor ei“], în *Journal of Marriage & Family*, 52, 1990, pp. 463–474.

[289] Căsătoriile în masă ale reverendului Moon au avut loc, de exemplu, la New York și Washington. Vezi M. Talbot, „Married in a mob“ [„Căsătoriți în masă“], în *New Republic*, 217 (25), 22 decembrie 1997, pp. 14–15; și *Associated Press*, „28,000 couples gather for Rev. Moon rites“ („28000 de cupluri se reunesc pentru ritualurile reverendului Moon“), în *New York Times*, 30 noiembrie 1997, p. 30.

[290] Așa cum se prezintă în M. Galanter, „Engaged members of the Unification Church. Impact of a charismatic large group on adaptation and behavior“ [„Membrii angajați ai Bisericii Unificării. Impactul unui mare grup charismatic asupra adaptării și a comportamentului“], în *Archives of General Psychiatry*, 40, 1984, pp. 1197–1202.

[291] Din M. Boorstein, „Though united in a crowd by Rev. Sun Myung Moon, couples say marriages succeeded or failed on their own“ [„Deși unite în masă de reverendul Sun Myung Moon, cuplurile spun că mariajele lor au reușit ori au eșuat pe cont propriu“], în *The Washington Post Local*, 15 septembrie 2012 (preluat de la adresa: http://www.washingtonpost.com/local/though-united-in-a-crowd-by- rev-sun-myung-moon-couples-say-marriages-succeeded-or-failed-on-their-own/2012/09/15/b0bfa176-fe77-11e1-8adc-499661afe377_print.html)

[292] Prezentat în G. Williams, P. Dean și E. Williams, „Do nurses really care? Confirming the stereotype with a case control study“ [„Le pasă infirmierelor cu adevărat? Confirmarea unui stereotip cu ajutorul unui studiu de caz de control“], în *British Journal of Nursing*, 18, 2009, pp. 163–165

[293] Analiză din P.I. Armstrong, S.X. Day, J.P. McVay și J. Rounds, „Holland's RIASEC model as an integrative framework for individual differences“ [„Model RIASEC al lui Holland, cadru integrator al diferențelor individuale“], în *Journal of Counseling Psychology*, 55, 2008, pp. 1–18. Vezi și P.I. Armstrong și J. Rounds,

„Integrating individual differences in career assessment: The Atlas Model of Individual Differences and the Strong Ring“ [„Integrarea diferențelor individuale în evaluarea carierei. Modelul Atlas al Diferențelor Individuale și Inelul Tare“], în *The Career Development Quarterly*, 59, 2010, pp. 143–153

[294] Prezentare din L.F. Sutherland, G.J. Fogarty și R.T. Pithers, „Congruence as a predictor of occupational stress“ [„Congruența ca factor de predicție a stresului ocupațional“], în *Journal of Vocational Behavior*, 46, 1995, pp. 292–309

[295] Prezentare din M. Assouline și E.I. Meir, „Metaanalysis of the relationship between congruence and well-being measures“ [„Metaanaliză a relației dintre congruență și măsurile de obținere a stării de bine“], în *Journal of Vocational Behavior*, 31, 1987, pp. 319–332

[296] Prezentare din D. Oleski și L.M. Subich, „Congruence and career change in employed adults“ [„Congruența și schimbarea carierei la adulții angajați“], în *Journal of Vocational Behavior*, 49, 1996, pp. 221–229

[297] Lockwood, 2003, p. 118

[298] *Ibidem*, p. 119

[299] *Ibidem*, p. 434

[300] *Ibidem*, p. 436

[301] Povestea despre Beethoven dirijând premiera *Simfoniei a IX-a* este relatată în Lockwood, 2003, pp. 352–353.

[302] *Ibidem*, p. 19

6
Creștem odată cu inteligența personală

Bebelușii noștri – noii noștri descendenți – ne uimesc cu zâmbetele, privirile și gânguritul lor. În același timp, bebelușii învață și despre lumea înconjurătoare: selecția evoluționistă i-a pregătit să-i observe pe ceilalți oameni, pentru a începe să înțeleagă personalitățile celor din jurul lor. Copiii de cinci luni recunosc deja faptul că adulții întind mâna după lingură ca să mănânce, iar alți copii se întind după o jucărie de împins ca s-o rostogolească.[303] La zece luni, majoritatea bebelușilor înțeleg faptul că adulții – oamenii mai mari – sunt mai impunători din punct de vedere social decât oamenii mai mici.[304] Pentru a demonstra lucrul acesta, cercetătorii le-au arătat bebelușilor un clip video cu un desen animat, în care un personaj mic și altul mare merg unul către celălalt. Dacă personajul mai mic îi face loc celui mai mare, bebelușii se uită cu calm, dar, dacă personajul mai mare îi face loc celui mai mic, ei arată surprindere față de acea interacțiune socială – indicată de privirea mai îndelungată.

Copiii continuă să învețe despre oamenii din jurul lor pe măsură ce se îndreaptă către vârsta preșcolară și încep să se diferențieze unul de celălalt, atunci când vine vorba de abilitățile lor de a înțelege oamenii. Până în gimnaziu, mulți copii și-au dezvoltat o bună înțelegere a personalității, dar câțiva rămân în urma colegilor lor în privința citirii celor de-o seamă cu ei și a figurilor autoritare. Iar în drumul către maturitate, adolescenții mai mari diferă în mod marcant unul de altul în ceea ce privește nivelurile abilităților, așa cum indică scorurile lor de la Testul de Inteligență Personală (TOPI).

TOPI este alcătuit din 134 de întrebări cu alegere multiplă, care privesc perceperea oamenilor, semnificația trăsăturilor, stabilirea obiectivelor și alte informații legate de personalitate. Cea mai recentă versiune le e destinată celor care au șaptesprezece ani sau mai mult. Pentru fiecare răspuns corect, persoana primește câte un punct.[305] Așadar, cineva care nu are nici o înțelegere cu privire la sine și la ceilalți, care ghicește la fiecare întrebare tot ar selecta din întâmplare răspunsul corect o dată din patru și ar nimeri aproximativ 25% dintre răspunsurile corecte la test.[306] Cu cât o persoană răspunde corect la mai multe întrebări – identificând

răspunsurile corecte prin explorare personală –, cu atât îi revin mai multe puncte.

Am examinat recent un studiu realizat pe 384 de persoane testate, ale căror performanțe la TOPI variau de la 24% răspunsuri corecte – chiar sub nivelul ghicirii din întâmplare – la 95% corecte, majoritatea fiind rezultate la niveluri intermediare. Distribuția rezultatelor conținea un indiciu cu privire la sursa unei astfel de variabilități: dacă inteligența personală s-ar datora, să spunem, unei singure gene, ar exista două niveluri de performanță. Dacă ți-ar lipsi gena, ai ghici, pe parcursul testului, aproximativ 25% dintre răspunsuri, iar dacă ai avea-o, ai răspunde corect la toate întrebările. Adăugând o a doua cauză, echivalentă abilității – de exemplu, faptul că ai fost influențat de un profesor care vorbește convingător în privința personalității –, ar exista trei niveluri de performanță: cei cărora le lipsește și gena, și profesorul pot doar să ghicească răspunsurile. Alții ar avea fie gena, fie profesorul pătrunzător și ar obține un rezultat de, să spunem, 65% răspunsuri corecte; iar cei care le au pe amândouă ar obține un rezultat de aproape 100% răspunsuri corecte. Însă rezultatele la TOPI sunt, de fapt, distribuite mai curând ca o curbă în formă de clopot, iar nu pe două sau trei niveluri distincte ale rezultatelor. Această distribuție în formă de clopot a rezultatelor arată că inteligența este determinată de mulți factori, dintre care unii probabil că sunt genetici, iar alții au de-a face cu mediul.[307]

Psihologii se uită, de obicei, la gemeni pentru a-și da seama cât de mult dintr-un efect se datorează cauzelor genetice și cât de mult se datorează mediului. Modelul clasic de genetică a gemenilor afirmă că gemenii monozigoți (identici) au în comun 100% din materialul lor genetic, gemenii dizigoți (fraternali) și alți frați biologici au în comun aproximativ 50% din materialul lor genetic, iar rudele de gradul al doilea, cum ar fi verii, 25%. Oamenii de știință care folosesc modelul clasic mai fac și presupunerea că mediul familial este similar pentru gemenii identici, gemenii fraternali și alți frați, până acolo, încât influențele acestuia ar putea afecta o anumită trăsătură. Aceasta se numește presupunerea mediului echivalent.[308] Dacă sunt implicate influențele genetice, atunci două persoane care au mai multe gene în comun – cum ar fi gemenii identici, comparativ cu verii – ar trebui să fie mai asemănătoare una cu cealaltă, în ceea ce privește o caracteristică dată.

După cum se dovedește însă, gemenii identici sunt mai

asemănători decât frații și rudele de gradul doi, în ceea ce privește multe trăsături, inclusiv inteligența generală, extraversiunea și deschiderea, ceea ce pledează pentru influența genetică în fiecare dintre cazuri. Folosind modelul clasic al gemenilor, oamenii de știință au estimat că influențele genetice asupra inteligenței generale sunt răspunzătoare pentru aproximativ 60% dintre diferențele intelectuale față de medie ale unei persoane. Așadar, dacă o persoană are un IQ cu 30 de puncte peste media de 100, atunci aproximativ 60% dintre punctele acelea (18 din 30) s-ar datora influențelor genetice.[309] Acest procent lasă cam 40% din influență pe seama mediului sau a interacțiunilor dintre genetică și mediu. Deoarece nici un studiu pe gemeni nu a inclus încă inteligența personală, pare prudent să folosim o estimare de 50% – o valoare medie – pentru nivelul contribuției genetice și să ajustăm în sus sau în jos de acolo, pe măsură ce obținem dovezi.

Genele nu ne afectează direct comportamentul: ele ne influențează, mai curând, viața mentală, modelând structurile din creierul nostru sau influențând nivelul neurotransmițătorilor sau al hormonilor, care, la rândul lor, ne influențează comportamentul. E posibil să folosim arii cerebrale diferite pentru a raționa cu privire la noi înșine și la alți oameni. Am discutat despre ariile cerebrale asociate cu memoria în ceea ce privește trăsăturile de personalitate ale cuiva în Capitolul 4, dar există și alte regiuni cunoscute, care sunt implicate în înțelegerea vieții noastre mentale. În anii 1980, de exemplu, cercetătorii au început să studieze felul în care-și înțeleg mișcările corporale macacii – anatomic, rude apropiate ale ființelor umane.[310] Ei s-au concentrat în particular pe cortexul premotor al primatelor. Aceasta s-a dovedit a fi o alegere propice: oamenii de știință de la Universitatea din Parma au descoperit, după aceea, o singură celulă a creierului din cortexul premotor al macacilor care se activa când maimuța observa o persoană punând mâncare pe o masă de repartizare a hranei sau lua hrana din mâna unei alte persoane – macacii recunoșteau „mișcările mâinilor realizate de experimentatori, care erau specifice, semnificative“[311], după cum s-au exprimat ei. Același neuron se activa când maimuța însăși punea hrana pe masă în același mod, orientat către obiectiv. Au numit această celulă neuron-oglindă[312], pentru că răspundea și atunci când maimuța însăși realiza acțiunea, și atunci când vedea o altă persoană manifestând intenția (cum ar fi fost să pună mâncarea pe masă, pentru a o împărți). La oameni, acest tip de neuroni-oglindă pot servi drept bază pentru înțelegerea empatică a intențiilor altor

oameni. Moștenirea genetică a copiilor poate influența felul în care se dezvoltă creierul lor în ceea ce privește neuronii-oglindă și alte zone importante ale înțelegerii personale.

De la descoperirea neuronilor-oglindă, cercetătorii au identificat multe zone suplimentare ale creierului, răspunzătoare de interpretarea personalității. Andrea Heberlein, de exemplu, de la Centrul pentru Neuroștiințe Cognitive al Universității statului Pennsylvania, a identificat zonele cerebrale răspunzătoare de recunoașterea mișcărilor corporale care exprimă calitățile personalității, cum ar fi sociabilitatea și ostilitatea. Pentru a face acest lucru, Heberlein i-a cerut unui actor profesionist să exprime o diversitate de sentimente emoționale și trăsături de personalitate, în timp ce ea realiza înregistrări în puncte de lumină ale mișcărilor sale.[313] (Înregistrările în puncte de lumină sunt înregistrări video ale luminilor care au fost aplicate pe încheieturile unui actor în timp ce acesta merge, aleargă și efectuează alte acțiuni expresive, într-o cameră întunecată.) Oamenii care au văzut înregistrările video nu reușesc să vadă nici un indiciu al aspectului actorului – ei nu văd decât luminile în mișcare. Heberlein a constatat că evaluatorii „normali din punct de vedere neurologic“ puteau accepta faptul că unele înregistrări video transmiteau trăsături de personalitate, cum ar fi sociabilitate, timiditate, căldură și ostilitate, iar altele transmiteau emoții, cum ar fi fericire, frică, tristețe sau furie.

După aceea, Heberlein și colegii săi le-au arătat înregistrările video unui grup de pacienți cu diferite tipuri de leziuni cerebrale. Unii dintre indivizi au recunoscut în acele înregistrări în puncte de lumină expresiile de personalitate, dar nu și expresiile emoționale, iar alții au recunoscut expresiile emoționale, dar nu și expresiile de personalitate. Comparând localizarea leziunilor cerebrale pentru fiecare abilitate, cercetătorii au localizat percepția mișcărilor legate de personalitate într-o porțiune a centrului limbajului numită regiunea operculară frontală stângă, asociată și cu folosirea verbelor și etichetarea acțiunilor. Într-un al doilea studiu, oamenii de știință au repetat rolul esențial al ariei limbajului pentru evaluările personalității, folosind neuroimagistica fRMN.[314] Aceasta și alte zone cerebrale le permit copiilor aflați în dezvoltare să stăpânească o serie de repere în privința înțelegerii personalității.

Până la vârsta de aproximativ un an și jumătate, majoritatea copiilor sunt capabili să-și recunoască imaginea în oglindă, ceea ce sugerează că au început să-și stabilească o identitate. Puține alte specii de animale sunt capabile să facă vreodată acest lucru, iar

dacă pot, în mod obișnuit le ia mult mai mult din punctul de vedere al dezvoltării, pentru a-și institui abilitatea. (Celelalte specii care pot să se recunoască sunt cimpanzeii, alte câteva maimuțe mari și elefanții.) Dar recunoașterea în oglindă nu este același lucru cu formarea unui sentiment de sine; un sentiment de sine uman complet include abilitatea de a-și aminti evenimentele trecute care alcătuiesc biografia cuiva, iar această capacitate nu apare, la cei mai mulți copii, decât cu puțin înainte de vârsta de trei ani. Anterior acesteia, copiii mici prezintă o lipsă a amintirilor pe termen lung în ceea ce-i privește pe ei înșiși și experiențele lor. (Freud se referea la acest lucru ca fiind o amnezie infantilă.)

Profesorul David Pillemer, specialist în psihologia dezvoltării, a studiat acest fenomen în rândurile copiilor supuși unei evacuări de urgență de la grădinița lor: într-o dimineață, un aparat de făcut floricele de porumb a luat foc, declanșând alarma de incendiu. Personalul a evacuat copiii din diferite clase, în conformitate cu planul de evacuare, și toată lumea a fost în siguranță; au sosit pompierii și au stins focul. Pillemer și colegii săi, în schimb, s-au întrebat ce și-ar fi amintit copiii mai târziu, în viață, despre acel eveniment.[315] Au aranjat să-i intervieveze pe copii la două săptămâni după incendiu și, apoi, șapte ani mai târziu. După șapte ani, copiii care fuseseră mai mari de trei ani la vremea incendiului își aminteau bine unde fuseseră ei înșiși, unde fuseseră evacuați și, în linii generale, ce altceva se mai întâmplase în ziua respectivă. Copiii care avuseseră mai puțin de trei ani atunci erau mult mai puțin exacți în amintirile lor. Pillemer și colegii săi au descoperit mai multe dovezi potrivit cărora creierul copiilor trebuie mai întâi să se maturizeze, până la vârsta de trei ani, ca să poată stabili amintiri continue despre sine.

Alte abilități esențiale pentru înțelegerea personalității presupun să înțelegem câte ceva cu privire la felul în care gândim și simțim. S-a dovedit că părinții contribuie major la înțelegerea de către copiii lor a stărilor mentale, fie și numai vorbind cu ei despre dorințe, sentimente și gânduri. Jenkins, Turrell și colegii lor au studiat astfel de conversații observând 37 de mame și tați interacționând cu copiii lor de doi și patru ani, iar apoi au realizat un studiu de urmărire, doi ani mai târziu.[316] Ei au constatat că, la început, copiii vorbiseră cu părinții lor mai ales despre dorințe – folosind termeni precum *a vrea, a spera, a dori* și *a-i păsa* (de genul „nu-mi pasă“) – cam până pe la vârsta de doi sau trei ani. Între doi și trei ani, copilașii începuseră să folosească vocabularul

sentimentelor, incluzând cuvinte ca *trist, rănit, supărat* și *fericit*; iar după aceea, cam pe la mijlocul celui de-al treilea an, copiii începuseră discuții cognitive cu părinții lor, folosind termeni cum ar fi *a gândi, a ști, a crede, a-și aminti* și *a ghici.*[317]

„Discuția mentală" a copiilor reflectă dezvoltarea a ceea ce psihologii numesc „teoria minții" – pentru ei, abilitatea de a înțelege oamenii din jur și felul în care aceștia gândesc. O evaluare clasică a teoriei minții unui copil este procedura falsei credințe. Pentru a determina dacă un copil înțelege ideea unei opinii greșite, i se spune o poveste precum aceasta: „Emily își pune bomboanele M&M într-un dulap de bucătărie de lângă scaunul ei și se duce la joacă. În timp ce ea lipsește, Madison răutăcioasa descoperă bomboanele și le mută într-un sertar. Mai târziu, Emily se întoarce să-și ia dulciurile".[318] Copiii care aud povestirea sunt întrebați: Unde-și va căuta Emily dulciurile mai întâi?

Copiii de aproximativ patru ani care aud această povestire înțeleg că Madison a mutat dulciurile fără ca Emily să știe și că Emily are o credință falsă și va căuta dulciurile în dulapul în care le-a lăsat. Copiii mai mici de trei ani însă nu înțeleg că alții pot avea credințe greșite: ei știu din povestire că Madison a mutat dulciurile în sertar și cred că Emily știe acest lucru și va căuta dulciurile în sertarul în care le-a mutat Madison. Copiii mai mari înțeleg mai bine problema, dar abilitatea individuală a unui copil contribuie și ea: unii copii de trei ani înțeleg deja credințele false, iar unii copii de patru ani prezintă întârzieri de înțelegere în acest sens.[319]

Copiii care au vorbit cu părinții cel mai mult despre dorințele, sentimentele și gândurile lor au fost mai capabili să teoretizeze cu privire la ceea ce știu și cred alți oameni, în cazul întrebării cu falsa credință și al altor probleme similare.[320] Mai mult decât atât, diferențele dintre copiii care vorbesc mai mult și cei care nu vorbesc despre stările mentale nu privesc numai abilitățile lor verbale: relativul avantaj al celor care vorbeau despre stările mentale a rămas același chiar și după ce grupul de cercetători a verificat abilitățile verbale ale copiilor.

Simon Baron-Cohen, expert în autism de la Universitatea Cambridge, crede că noi toți deținem o parte a creierului, denumită de el Teoria Modulelor Mentale (*Theory of Mind Module* – TOMM), pe care o folosim pentru a face presupuneri informate cu privire la ce gândesc alți oameni. Dovezile în favoarea componentelor cerebrale distincte sunt date de dificultățile pe care le întâmpină copiii de patru ani cu autism la problema cu falsa credință: în

studiile lui Baron-Cohen, ei nu au reușit să ghicească starea de spirit a lui Emily, deși erau capabili să acționeze la nivelul vârstei lor, în cazul problemelor nonsociale.[321] Copiii de patru ani cu autism au prezentat un deficit la aceste probleme cu falsa credință și comparativ cu un grup de copii de vârste mai mari, cu dizabilități intelectuale, care funcționau la un nivel de aproximativ patru ani. Din acest tipar al rezultatelor, Baron-Cohen a conchis că Teoria Modulelor Mentale există, dar funcționează mai puțin bine în rândurile celor cu autism.

Există dovezi că majoritatea copiilor pot să-și îmbunătățească propria teorie a minții vorbind cu adulții despre stările mentale. De exemplu, copiii surzi ai unor părinți care aud prezintă adesea întârzieri în dobândirea înțelegerii cu privire la o teorie a minții – în afara cazului în care părinții au învățat limbajul semnelor, pentru a le comunica tipul acesta de concepte.[322] Iar atunci când au studiat populația Junín Quechua din Peru, un grup de fermieri care trăiau de pe urma agriculturii, dar la un nivel de subzistență, care împărtășeau o limbă cu prea puține cuvinte pentru stările mentale și care își exprimau numai rareori stările mentale, psihologii au constatat, la copiii de opt ani, întârzieri în ceea ce privește abilitatea de a înțelege problemele falsei credințe.[323] Același lucru s-a dovedit valabil și pentru copiii din triburi asemănătoare din Noua Guinee. Ar trebui ca părinții care doresc să stimuleze inteligența personală a copiilor lor, sugerează această cercetare, să profite de oportunitatea de a vorbi cu ei despre nevoile, dorințele, emoțiile și gândurile lor, atunci când apar aceste subiecte.

Alfred Binet, psihologul francez care a elaborat primele teste de inteligență de succes, arăta că oamenii dotați cu o inteligență verbală mai dezvoltată învață mai repede decât ceilalți de-a lungul timpului. Binet era în căutarea unor teste mentale care să separe elevii cu dizabilități intelectuale de ceilalți copii. Inițial, a avut puțin succes în căutarea sa, deoarece unii dintre copiii cu dizabilități intelectuale (așa cum fuseseră identificați de profesorii lor) puteau să răspundă corect la întrebările la care ceilalți copii, în mod evident mai deștepți, nu puteau. În cele din urmă, Binet a recunoscut un model care a fost revoluționar pentru acel moment, deși poate părea de domeniul evidenței astăzi. El a observat că era vorba în special de copiii mai mari cu dizabilități intelectuale, care puteau să rezolve unele dintre problemele pe care colegii lor mai mici nu puteau; asta însemna că, pe lângă inteligența copilului, era importantă și vârsta lui pentru problemele pe care el sau ea putea

să le rezolve. Având această revelație, Binet a început să evalueze rezolvarea de probleme de către copii în relație cu vârsta lor.[324] Toți copiii devin mai deștepți pe măsură ce cresc, a constatat el, dar unii fac acest lucru mai repede față de alții.

Copiii nu numai că-și îmbunătățesc, pe măsură ce cresc, înțelegerea cu privire la stadiile în care se află credințele interioare ale oamenilor, dar încep și să identifice trăsăturile esențiale care ne disting unii de alții, așa cum ilustrează un studiu realizat de Rebecca Eder, de la Universitatea statului California, Davis. Folosind o păpușă trasă pe braț, Eder a intervievat copii de trei ani și jumătate și a constatat că ei se puteau descrie deja în termeni referitori la trăsături. Atunci când erau întrebați: „Spune-mi cum ești, de obicei, la școală?“, copiii răspundeau: „Am fost cuminte“ sau „timid“. Aceiași copii făceau distincție între conceptele referitoare la trăsături din comportamentele lor mai specifice. De exemplu, atunci când li se cerea: „Spune-mi ce-ai făcut astăzi la școală“, ei răspundeau referindu-se la activități specifice.[325] Într-un studiu de urmărire, Eder a examinat mai departe cât de bine reușeau copiii cei mici să înțeleagă trăsăturile. De astă-dată, ea le-a spus copiilor că două păpuși trase pe braț, acum în cadrul unui teatru de păpuși, „scriu o poveste despre copiii de vârsta voastră... Ele vă povestesc vouă despre ele, iar după aceea voi le povestiți lor despre voi. Sunteți gata?“[326]

Cele două păpuși se descriau ca fiind în contradicție față de o anumită trăsătură. De exemplu, Păpușa 1 își descria nivelul de prudență, spunând: „Eu nu mă cațăr pe lucrurile care sunt înalte“, în timp ce Păpușa 2 spunea: „Eu mă cațăr pe lucruri cu adevărat înalte“.[327] Într-un caz, o conversație dintre păpuși și copii cu privire la influența socială s-a desfășurat în felul următor:

Păpușa 1: Prietenii mei îmi spun ce să fac.
Copilul: Ai mei nu-mi spun.
Păpușa 2: Eu le spun prietenilor mei ce să facă.
Copilul: Și eu. Îmi place să fac pe șeful cu ei.[328]

S-a dovedit că până și copiii de trei ani și jumătate au dat răspunsuri foarte asemănătoare cu privire la trăsăturile lor pe durata unei luni și mai bine, ceea ce indica faptul că-și constituiseră concepții stabile despre sine. Eder susținea că, la nivel minimal, „acești copii dețineau o concepție elaborată despre ei înșiși, care le permitea să recunoască propriile comportamente și emoții ca fiind conforme sau neconforme cu concepție despre sine“[329].

Copiii nu sunt doar capabili să-și aplice etichete cu privire la trăsături numai lor înșile, ci înțeleg și semnificația specifică a trăsăturilor. Nicola Yuill și Anna Pearson, de la Universitatea din Sussex, le-au citit povestiri unor copii cu vârste de la trei la șapte ani și le-au cerut să denumească o trăsătură care descria unul dintre personajele principale ale povestirii. Într-una dintre povestiri, Mary păstra pentru ea toate jucăriile și mânca toate dulciurile, fără să le împartă. Copiii au putut s-o eticheteze pe Mary ca fiind egoistă (spre deosebire de nesinceră) la un nivel mult superior față de cel fortuit. În mod similar, după o povestire despre Tommy, care-și făcea prietenii să chicotească, ei au înțeles că acestuia îi plăcea să se dea mare.

Copiii au putut să folosească informațiile pentru a prezice cum ar fi putut să se simtă ceilalți: copiii din studiul lui Yuill care recunoscuseră că Mary era egoistă au înțeles mai departe și că ea ar fi fost nefericită, dac-ar fi trebuit să-și împartă calculatorul cu alți copii; au știut și că egoismul lui Mary nu era de folos pentru a prezice dacă i-ar fi plăcut să participe la o cursă de alergare. Copiii au înregistrat rezultate mai bune decât cele întâmplătoare la vârsta de trei ani și au ajuns la niveluri înalte de precizie la vârsta de cinci ani și mai târziu.[330]

În privința cunoașterii de sine, Sarah Burton și Peter Mitchell, de la Universitatea din Nottingham, le-au pus copiilor de cinci, șapte și zece ani întrebări cum ar fi: „Cine știe cel mai bine ce gândești tu?“ și „Cine știe cel mai bine ce-ți dorești de ziua ta?“[331] Copiii de cinci ani le-au spus cercetătorilor, de obicei, că părinții și educatorii știu cel mai bine ce gândesc ei și ce-și doresc de zilele lor de naștere. La vârsta de șapte ani însă, majoritatea copiilor realizaseră că propriile mame înțelegeau mai bine preferințele lor decât mamele altor copii sau decât dascălii și, în plus, că ei înșiși adeseori știau cel mai bine ce-și doreau. Cu alte cuvinte, era evidentă o curbă de creștere puternică în modul în care se răspundea la aceste întrebări și la altele similare.

Copiii care învață despre personalitate mai repede folosesc acest lucru pentru a-i înțelege pe cei de-o vârstă cu ei. Cercetătorii de la Universitatea din Leiden au examinat felul în care foloseau copiii trăsăturile de personalitate pentru luarea unor decizii sociale.[332] Mai întâi, au întrebat fiecare copil (în particular) cu cine voia cel mai mult și cel mai puțin să se joace. Pe baza răspunsurilor primite, cercetătorii au împărțit copiii cu vârste între patru și șase ani în copii plăcuți, de nivel mediu și respinși din punct de vedere

social. În continuare, le-au spus copiilor o poveste despre John, care avea niște cuburi și le punea unele peste altele pentru a face un turn cât mai înalt. Și, în timp ce se juca el, s-a apropiat un alt băiat, descris într-un caz ca fiind „răbdător și simpatic“, iar într-altul ca fiind „adesea autoritar“[333]. Copiilor li s-a cerut să ghicească apoi ce va face noul băiat. Mulți dintre copiii plăcuți celorlalți au prezis că băiatul simpatic va vrea să se joace cu John, dar că băiatul autoritar poate că i-ar fi dărâmat turnul. Copiii de popularitate medie sau respinși social au fost însă mai puțin logici în raționamentul lor, ghicind că băiatul „autoritar“ avea să se joace frumos și că băiatul „răbdător și simpatic“ avea să dărâme turnul. Poate că acei copii populari deveniseră așa pentru că-și înțelegeau mai bine colegii și-și alegeau ca prieteni copiii drăguți. Iar copiii mai puțin populari poate că-și petrecuseră mai mult timp cu colegi dominatori sau care aveau probleme, pentru că-i înțelegeau mai puțin bine pe cei de-aceeași vârstă cu ei.

Cunoașterea tuturor detaliilor cu privire la tinerele persoane din jur poate fi crucială pentru starea de bine a unui copil. Geoffrey Canada a crescut pe fondul violenței tot mai răspândite din New Yorkul anilor 1970 și 1980 și a devenit experimentat în a supraviețui atât încurcăturilor vieții de familie, cât și pericolelor de pe străzi. Într-o zi, cei doi frați mai mari ai săi, pe atunci de cinci și de șase ani, s-au întors acasă și i-au spus mamei lor că un copil din vecini îi furase jacheta celui de cinci ani. Geoffrey s-a uitat cum mama le-a cerut fraților lui să-l găsească pe acel băiat și să-i ceară jacheta înapoi, chiar dacă însemna să-l bată pentru acest lucru. Fără tragere de inimă, frații săi făcuseră așa cum li se spusese și reușiseră să recupereze jacheta. Geoffrey fusese impresionat, dar socotea respingătoare violența. El a decis că, dacă vreodată i-ar fi luat cineva jacheta, i-ar fi spus mamei c-o pierduse, pentru că un copil care ar spune adevărul în aceste circumstanțe „ar putea fi în pericol de a încasa un pumn în față de la vreun băiat de pe străzile din New York“[334].

Canada s-a gândit mult și bine la soluții pașnice ale problemelor și, cu ajutorul fraților săi, a reușit, în consecință, să reducă la minimum numărul de lupte în care se angaja, deși, atunci când chiar trebuia să se bată cu alți băieți, nu ezita s-o facă. El a ajuns să studieze la Școala de Educație de la Harvard și, în cele din urmă, a creat Zona Copiilor din Harlem, o organizație de ajutorare dedicată oferirii de sprijin complet pentru dezvoltarea și educația copiilor. Din cauza violențelor la care fusese martor, Canada a fost

provocat să se gândească la personalitate și la conflict – și a reușit să se cunoască pe sine și să-și utilizeze cunoștințele despre sine pentru a susține propria supraviețuire, precum și pentru a ajuta noile generații de copii să crească în mai multă siguranță.

Deși există mulți copii rezistenți în lume, care pot învăța despre personalitatea lor de unii singuri, psihologii cred și că anumite medii încurajează această descoperire de sine mai bine decât altele. De exemplu, cercetătorii au studiat motivațiile intrinseci ale copiilor în clasă, dând unui grup de copii de zece și unsprezece ani să rezolve cuvinte încrucișate. După timpul de joacă, cercetătorii le-au orientat copiilor atenția fie spre performanțele lor, folosind comentarii de control și autoritare („Ai rezolvat o mulțime de cuvinte!"), fie spre experiența lor interioară („Se pare că te-ai distrat bine"). Ei au constatat că acei copii cărora li se dăduse un feedback în privința performanței fuseseră mai puțin interesați să rezolve cuvintele încrucișate și îl lăsaseră pe profesor să aleagă următoarele careuri de rezolvat, în timp ce aceia a căror atenție fusese direcționată către experiența lor interioară preferaseră să-și aleagă propriul careu de cuvinte încrucișate. În acest caz, faptul de a-i lăsa pe copii să-și găsească propria cale a favorizat dorința și abilitatea lor de a-și urmări propriile interese.[335]

Desigur, nu întâlnim toți medii la fel de ușoare prin care să ne descurcăm. Psihologii disting între medii ale copilăriei care sunt relativ sigure, în contrast cu cele care sunt mai aspre și mai riscante.[336] Copiii care cresc în medii mai sigure primesc mai multă supraveghere și protecție din partea părinților, care investesc mai mult în fiecare dintre progeniturile lor. Copiii care cresc în medii mai puțin sigure – în familii perturbate de insecuritate economică sau de absența unuia din părinți – tind să prezinte o „accelerare psihosocială", un tip de dezvoltare mai rapidă: acești copii se maturizează mai repede din punct de vedere fizic decât semenii lor din medii mai sigure și devin activi sexual de la vârste mai fragede. În acest caz, asprimea poate să acționeze ca un fel de accelerator automat al maturizării, ajutând persoana să facă față mediului nesigur.

Jay Belsky, de la Universitatea statului California, Davis, împreună cu colegii săi de la Universitatea din Arizona au descoperit astfel de modele într-un studiu cu privire la viața copiilor realizat pe un eșantion mare.[337] Ei au analizat datele pentru 1364 de mame și copiii lor, care făceau parte din Studiul Îngrijirii Timpurii a Copilului și Tânărului, realizat de Institutul Național al Sănătății și

Dezvoltării Copilului din Statele Unite. În cadrul studiului, erau evaluate mediile riscante în funcție de asprimea mediului de viață al copiilor și de lipsa de previzibilitate din primii lor cinci ani de viață. Cercetătorii etichetau mediul familial ca fiind aspru dacă venitul familiei era scăzut, comparativ cu nevoile ei de bază din perioada respectivă; și etichetau mediul familial ca fiind imprevizibil, în măsura în care părinții își schimbau reședința sau treceau prin schimbări ale locului de muncă și în funcție de câte ori tatăl sau altă figură parentală bărbătească plecase de la domiciliul familiei sau reapăruse acasă, în primii cinci ani de viață ai copilului. Echipa a urmărit familiile de când copiii erau bebeluși până la adolescența lor, examinând, printre alți factori, și vârsta apariției menstruației la fete și activitatea sexuală a adolescenților. Așa cum se prevăzuse, fetelor care se confruntaseră cu un mediu aspru și imprevizibil le-a venit menstruația mai repede față de celelalte fete și atât fetele, cât și băieții crescuți în astfel de medii aveau mai mulți parteneri sexuali decât copiii crescuți în cămine mai sigure.[338]

Cercetătorii au sugerat, despre copiii participanți la studiu, că se adaptaseră la mediul lor în așa fel încât să fie în avantajul propriei supraviețuiri și al propriului succes. Tinerii a căror dezvoltare este accelerată au tendința să-și optimizeze supraviețuirea și reproducerea pe termen scurt, maturizându-se și devenind părinți mai devreme, în schimb riscă să aibă urmări mai rele pe termen lung. Prin contrast, copiii cu un ritm al existenței mai lent se angajează într-o planificare pe termen lung, care le permite, probabil, să-și aducă contribuția mai mult față de familiile lor și față de societate – dar cu prețul de a realiza mai puțin pe termen scurt.

Puțini oameni ar pleda pentru creșterea copiilor în medii aspre și, în plus, copiii în care investim mai multe resurse – bună creștere, educație și îngrijiri medicale – sunt mai susceptibili, în medie, să-și aducă o contribuție mai mare față de societate. Așa încât editorialiștii, bloggerii și comentatorii au tendința să-i critice pe cei care se achită de datoria lor de părinți în condiții aspre și-i aclamă pe cei care creează un mediu mai sigur pentru progeniturile lor. Nadya Suleman, de exemplu, atunci când a dat naștere la octupleți, în 2009, care au supraviețuit cu toții, a fost numită de tabloide „Octomama“. Octupleții s-au adăugat celor șase copii pe care Suleman îi avea deja de crescut, lucru pentru care ea apelase la ajutorul mamei sale. Soțul o abandonase deja, pe parcursul mariajului, iar ea rămăsese șomeră și trăia din ajutor social în

momentul respectiv. Editorialiștii și comentatorii i-au înfățișat povestea ca fiind una „disfuncțională", „exagerată" și „grotescă". Unul dintre ziariștii care au vizitat-o pe Suleman acasă a povestit că fusese mușcat de unul dintre copiii ei.[339] Cu toate acestea, unii psihologi evoluționiști arată că felul în care-și crește copiii Suleman poate fi înțeles ca o adaptare la propria ei creștere în condiții aspre.[340]

Un caz contrastant a fost cel din 2011 al lui Amy Chua, profesoară de drept la Harvard, autointitulată „Mama-Tigru", care a scris un omagiu adresat mamelor foarte dedicate. Uneori serioasă, alteori autosatirizându-se cu mâhnire, ea explica faptul că Mamele-Tigru „intră în tranșee, dedicându-și ore lungi, istovitoare pentru a-i îndruma, instrui, întreba și spiona personal pe copiii lor". Deși unele Mame-Tigru sunt chinezoaice, în opinia lui Chua, ele pot fi de orice etnie și naționalitate. În descrierea plină de viață făcută de ea acestui stil de creștere a copiilor,

> ...dacă un copil chinez ar lua o notă de nouă – ceea ce nu se întâmplă niciodată –, la început ar exista o explozie de țipete, de smuls părul din cap. Mama chinezoaică, devastată, ar lua după aceea zeci, poate sute de teste practice și le-ar face împreună cu copilul ei, atât timp cât e necesar, ca să-și îndrepte nota și să obțină un zece.[341]

Cuvintele lui Chua au stârnit și ele controverse – dacă nu cumva ea era prea exigentă și autoritară cu copiii săi. Scriind în ziarul *The Atlantic*, scriitoarea și artista Sandra Tsing Loh reflecta la propria creștere, asemănătoare, dar mai puțin extremă, pledând în fața cititorilor ei să nu le urască pe Mamele-Tigru doar pentru că „suntem muncitoare și avem succes"[342].

Părinții care creează un mediu sigur și se angajează într-un stil mai așezat de a fi părinți pot, de asemenea, să dețină caracteristici de personalitate mai apreciate socialmente, potrivit lui Aurelio Figueredo și colegilor săi de la Universitatea statului Arizona, Tucson.[343] Ei au folosit date de la un eșantion mare și reprezentativ de adulți, care făceau parte din studiile „Viața la vârsta de mijloc în Statele Unite" (*Midlife in the United States* – MIDUS). Ei au identificat întrebările din chestionarul MIDUS, referitoare la trei domenii care aveau legătură cu stilul mai așezat de a fi părinți: autocontrolul, relațiile familiale și altruismul. De exemplu, persoanele care susținuseră că „Mi se pare util să stabilesc obiective pentru viitorul apropiat" reflectau autocontrolul, iar cei care răspunseseră la

întrebarea: „Cât de multă dragoste și afecțiune ți-a oferit [mama ta]?“[344], spunând: „Foarte multă“, indicau legăturile lor sigure de familie. Examinând răspunsurile de la mai mult de două mii de părinți cu vârste cuprinse între 25 și 74 de ani, cercetătorii au constatat că părinții care creaseră căminele cele mai sigure, cu un stil mai așezat, prezentaseră și o sănătate cardiovasculară mai bună, mai multă putere fizică, o relativă lipsă a bolilor și mai multă extraversiune, conștiinciozitate și agreabilitate. Deși numai câțiva dintre părinții cu stil mai așezat erau suficient de norocoși să le aibă pe toate, nivelurile lor medii în ceea ce privește aceste calități erau mai înalte decât ale celor care folosiseră un stil mai accelerat de creștere și educație a copiilor.

E posibil ca inteligența personală să fie exprimată atât în căminele cu dezvoltare lentă, cât și în cele cu dezvoltare mai alertă, dar în modalități diferite. Copiii din căminele cu un stil mai așezat vor fi mai dispuși să-și aloce timp pentru a-și explora interesele și a investi în activități pe termen lung, precum lucrările pentru școală, cu destul de multă încredere că investițiile lor pe termen lung vor da rezultate. Copiii din căminele cu o dezvoltare accelerată, care se confruntă cu problemele oarecum mai bine definite ale securității, supraviețuirii și reproducerii, vor vedea mai multe avantaje în formarea de relații mai devreme și nu vor ține cont de rezultatele viitoare, care ar putea veni din investirea pe termen lung într-o carieră sau într-un partener de relație – ei pot conchide că nu este prea util, dată fiind incertitudinea vieții lor. Dar e posibil și să fie dispuși să parieze că vor ajunge la o securitate mai mare pe termen lung pentru ei înșiși, dacă investesc în viitor.

Plus că mediile aspre și cele sigure sunt rareori atât de omogene pe cât sugerează cercetările. Creșterea majorității copiilor probabil că se situează oarecum între cele două extreme. De exemplu, niște copii crescuți în medii aspre care dau de gustul siguranței ar putea să-și folosească inteligența personală pentru a construi un plan de a atinge o viață mai stabilă ca adulți. Alți copii, crescuți în medii aparent sigure, ar putea să întâlnească, oricum, doze consistente de asprime; voi oferi câteva exemple îndată. Mai întâi însă, merită să arătăm că, în orice mediu ar crește copiii, aceștia vor beneficia de pe urma descoperirii unui sens cu privire la cine sunt ei. Mai ales atunci când ajung la adolescență, tinerii devin deosebit de implicați în explorarea identităților lor, potrivit psihologului de la mijlocul secolului XX Erik Erikson.

Erikson a studiat psihologia adolescenților din școlile publice

din San Francisco, din școlile de pe Coasta de Est și din rândurile adolescenților *sioux* și *yurok*, din școlile pentru elevi amerindieni – o comparație interculturală timpurie. El a ajuns la concluzia că tinerii din toate aceste medii își explorau identitatea în timpul adolescenței, în încercarea de a decide cine erau ei. Elevii din liceele de pe vremea lui Erikson se împărțeau adesea în diferite grupuri sociale – în mare parte, așa cum se separă adesea elevii de liceu de astăzi, printre altele, în pușți care fac teatru, drogați, adepți ai subculturii goth, sportivi și tocilari. Explicația lui Erikson pentru acest comportament era că elevii încercau diferite identități pentru a vedea care dintre ele li se potrivea cel mai bine. Dacă o adolescentă nu reușea să obțină o imagine clară despre ea însăși, Erikson credea că ea ar fi putut intra într-o criză de identitate, fiind nesigură de sinele ei de bază, de valorile și de convingerile ei.

Erikson trăise el însuși o astfel de criză de identitate: crescut în Europa, el abandonase liceul și petrecuse mai mulți ani rătăcind fără țel de-a lungul plajelor mediteraneene, încercând să găsească o direcție în viață. O serie de întâlniri întâmplătoare, alături de sfaturile prietenilor, îl îndreptaseră către Londra și studiile cu Anna Freud. În cele din urmă, elaborase o teorie a dezvoltării psihosociale care considera că aceste descoperiri identitare erau importante pentru creșterea în continuare a unei persoane.

O persoană tânără cu un puternic sentiment al identității ar putea să depășească un mediu aspru, iar inteligența personală ar putea s-o ajute atât să știe cine este, cât și să se orienteze față de ceilalți oameni. Lauralee Summer, o elevă foarte înzestrată din punct de vedere academic, era o tânără care făcuse tranziția de la o creștere aspră la o tânără maturitate mai sigură. Mama ei era o excentrică și adesea prefera să suporte lipsa serviciului și a unui cămin decât să-și păstreze locul de muncă – iar Lauralee nu avusese nici un contact cu tatăl ei când era mică. Ea a acționat în multe feluri pe care eu le asociez cu inteligența personală. De exemplu, recunoștea avantajul de a-și verifica percepțiile cu privire la oameni. Pentru a-și spune povestea de viață, Lauralee a invervievat-o pe mama ei, explicând: „E posibil ca eu să știu de ce este ea așa cum e, poate chiar mai mult decât e posibil să înțeleagă ea însăși sau să vorbească despre acest lucru. Dar trebuie să-i pun eu întrebările, pentru că am tendința să-i interpretez prea mult tăcerile“.[345] Cerându-i mamei sale vorbească despre motivele pentru care o crescuse pe Lauralee așa, și nu altfel, ea își crease un sentiment mai accentuat cu privire la ceea ce intenționase mama ei. Printre multe

alte detalii, mama îi spusese că o crescuse pe Lauralee sperând ca înainte de toate să fie fericită.[346]

În copilărie, Lauralee și mama ei se mutaseră din loc în loc, de-abia reușind să-și achite chiria sau stând în refugii pentru persoanele fără adăpost, iar uneori întorcându-se în grija rudelor din Oregon. După mulți ani dificili, Lauralee se mutase cu mama ei într-o suburbie a Bostonului și se înscrisese în primul an la liceul Quincy.[347] La început, excelase la Quincy, uimindu-și colegii prin faptul că terminase prima din clasă la sfârșitul anului. În anul următor, ea suferise niște eșecuri academice și, pentru a veni mai bine în întâmpinarea propriilor nevoi – pe care, din fericire, era capabilă să și le recunoască –, își găsise un mentor care-i realizase un program alternativ pentru liceu, ce îi oferea libertatea de a studia ceea ce voia; Lauralee începuse să exceleze din nou. Dintr-un capriciu, se înscrisese în echipa masculină de lupte – și, cu toate că era ceva neobișnuit, câștigase putere din implicarea ei în acest lucru.[348]

În cele din urmă, Lauralee a fost admisă la Universitatea Harvard.

I-a fost însă greu să facă tranziția de la mediul ei anterior, nesigur, la siguranța vieții dintr-o școală de prestigiu. Printre altele, cu toate că a întâlnit un colectiv studențesc divers din punct de vedere etnic și geografic, spre deosebire de ea, majoritatea colegilor ei de cămin și de clasă trăiseră o viață privilegiată. Problemele s-au agravat în Sfârșitul de Săptămână al Părinților din primul ei an. Mulți dintre părinții prietenilor ei veneau cu avionul în Boston, ca să-și viziteze copiii și să-i scoată în oraș pentru o zi a sărbătoririi; mama lui Lauralee a sosit cu mijloacele de transport public, de la un refugiu pentru persoanele fără adăpost, având cu ea tot avutul ei. „Din momentul în care am văzut-o în stația T“, își amintea Lauralee, „unde a apărut încărcată cu toate ranițele și hainele ei în straturi, am știut că, *pentru mine*, Sfârșitul de Săptămână al Părinților avea să fie foarte diferit de al celorlalți.“[349] Mama era încântată să fie acolo, dar Lauralee s-a simțit rușinată de familia sa și nu i-a plăcut faptul că mama ei a trebuit să plece mai devreme decât ceilalți părinți, pentru a-și asigura un pat la adăpost.

La scurt timp după aceea, Lauralee a plecat din confortul dormitorului și, însoțită de o prietenă, a dormit pe stradă, lângă Harvard, retrăindu-și identitatea de persoană fără adăpost. Retrăind acea parte a trecutului ei, credea că avea să i se limpezească mintea, astfel încât să-și poată integra viața anterioară

cu cea nouă de la Harvard și să-și facă un plan pentru viitor. De-atunci încolo, Lauralee a progresat din punct de vedere academic, a excelat în echipa masculină de lupte și a absolvit. De atunci, ea activează ca profesor pentru ceilalți elevi din școlile publice din Boston. În ciuda întregului haos al creșterii ei, Lauralee a avut libertate, talent și, bănuiesc eu, inteligență personală suficiente încât să crească și să descopere cine era, să facă tranziția de la un mediu aspru la unul sigur.

Chiar și un adolescent care pare să provină dintr-un mediu sigur poate să fi fost controlat de părinții săi atât de strict, încât să nu mai știe cine este. Un astfel de tânăr a venit la terapie la Ed Deci, la Universitatea din Rochester. Deci își descria noul client ca fiind „îmbrăcat convențional", purtând o „cravată anostă", părând „inexpresiv", chiar „obosit" și „robotizat"[350]. Acel tânăr vorbea deseori despre tatăl său în timpul terapiei, iar la un moment dat își încleștase pumnul în timp ce descria controlul autoritar și strict al tatălui asupra sa. Atunci când Deci îi semnalase pumnul strâns, clientul se simțise teribil de inconfortabil și nu mai putuse să se concentreze, ceea ce-l făcuse pe Deci să realizeze cât de puternic era percepută de tânăr autoritatea de care dăduse dovadă tatăl său. Treptat, pacientul a reușit să vorbească despre sentimentele sale față de faptul că fusese controlat de tatăl său și-și regăsise o parte din sinele său tânăr, drept care i se întorsese și o parte din energie.

Libertatea de a explora cine suntem, fără acțiunea unor forțe coercitive, favorizează conștiința de sine pe care o dovedim. Și pornind de la conștiința noastră, dacă suntem norocoși, putem începe să ne formăm un sentiment al scopului. Seana Moran, de la Universitatea Stanford, a intervievat 270 de tineri cu vârste cuprinse între 12 și 22 de ani[351], pentru a înțelege când dezvoltă copiii un sentiment al scopului. În clasa a șasea, mai mult de 60% din eșantionul ei prezentau o „lipsă a scopului": nici nu aveau un scop în viață, nici nu erau angajați într-o direcție. Cu toate acestea, un grup mic de elevi de clasa a șasea, 16%, prezentau deja semne că ar fi avut un scop. Acest procentaj creștea substanțial printre elevii la vârsta colegiului. Se părea că acei copii care auziseră despre scopurile de viață – de la părinți și profesori sau din lecturile lor – și care se gândiseră, după aceea, la propria lor direcție în viață erau mai susceptibili să înceapă să-și formeze un sentiment al misiunii personale.

Profesorii John Clausen și Constance Jones au observat un grup de elevi de liceu despre care credeau că aveau personalități mai

organizate, mai bine dezvoltate, comparativ cu cei asemenea lor. Ei descriau acești elevi ca având „competență de planificare“ – o combinație de încredere în sine, putere intelectuală și seriozitate. Numai câțiva adolescenți atinseseră această competență de planificare până în ultimul an de liceu. Aceștia erau descriși de intervievatori ca fiind „satisfăcuți de ei înșiși“, „calmi, cu maniere relaxate“ și „introspectivi“. Ei prezentau „o înaltă [...] capacitate intelectuală“ și erau „serioși și responsabili“. Cei care aveau rezultate mai scăzute la astfel de competențe erau „temători“, „își plângeau de milă“, „se simțeau inconfortabil din cauza incertitudinii“, erau „convenționali“, „autodistructivi“ și „rebeli“.[352]

Treizeci de ani mai târziu, ajunși la o vârstă adultă de mijloc, diferențele dintre cele două grupuri erau în continuare clare: elevii care prezentaseră competențe de planificare în liceu aveau personalități relativ stabile, făcând față bine factorilor de stres din viață, inclusiv schimbărilor ocupaționale neașteptate și separării conjugale sau divorțului. În schimb, cei care avuseseră rezultate mai slabe la competențele de planificare fuseseră loviți mai des în viață, iar atunci când întâlniseră obstacole sau se schimbaseră ei înșiși, traiectoria noii lor direcții păruse mai puțin bine planificată și mai puțin previzibilă.

Studiul lui Clausen și Jones arată că acei copii care sunt mai introspectivi și mai planificați în liceu au rezultate mai bune mai târziu, în viața lor. Ar fi posibil să-i învățăm pe tineri despre personalitate pentru a le îmbunătăți viitorul? Joseph Durlak, Roger Weissberg și colegii lor au realizat o metaanaliză a 213 studii ale unor programe de intervenție efectuate în școli care predau lecții despre personalitate, publicate între anii 1955 și 2007 și care implicaseră 270034 de elevi.[353] Programele educaționale se axaseră pe „conștiința de sine, autoconducere, conștiința socială, abilitățile de relaționare și luarea unor decizii responsabile“[354]. Analiza programelor, realizată de Durlak și colegii săi, a indicat faptul că elevii care fuseseră învățați despre aspectele relevante ale personalității, comparativ cu cei din grupurile de control, își îmbunătățiseră abilitățile și atitudinile sociale, avuseseră mai puține probleme de conduită și, în anumite cazuri, înregistraseră și rezultate academice mai bune.

Putem vedea, referindu-ne la un studiu timpuriu cu privire la inteligența emoțională în adolescență (nu există încă un studiu paralel cu privire la inteligența personală), cum inteligența personală ar putea să-i ajute pe adolescenți să aibă legături

sănătoase cu ceilalți oameni. Comparativ cu inteligența personală, inteligența emoțională implică abilitatea mai specifică de a percepe, înțelege și raționa cu privire la emoții; este o clasă de raționamente mai concentrată, centrată pe un set distinct de stări emoționale și pe interacțiunile principale dintre ele, și e posibil să se bazeze pe arii cerebrale oarecum diferite față de cele pe care se bazează inteligența personală. Admițând acest lucru, cercetarea din laboratorul meu indică faptul că oamenii care înțeleg mai bine emoțiile au un avantaj și în cazul înțelegerii personalității. Acest lucru n-ar trebui să fie surprinzător, deoarece emoțiile, împreună cu motivațiile, cognițiile, autocontrolul și alte calități, sunt parte a personalității.

În ceea ce-i privește pe adolescenți, Donna Perkins, de la Universitatea din New Hampshire, le-a cerut să scrie despre un moment în care prietenii lor îi presaseră să facă un lucru care-i deranjase.[355] Doi participanți – o tânără și un tânăr – aveau amândoi IQ-uri verbale ridicate, dar erau diferiți în ceea ce privește abilitatea de a înțelege informațiile esențiale, concentrate în acest caz pe emoții. Abilitățile tânărului de a face raționamente despre emoții erau relativ slabe, iar acest lucru îi influența viața socială. El descria un conflict care se precipitase, atunci când colegii îi ceruseră să bată pe cineva. El spunea: „Violența mă face să mă simt inconfortabil (deși nu sunt un pacifist). Iubesc natura și întotdeauna mă gândesc la ce durere îi provoc cuiva, chiar dacă încerc să nu fac acest lucru". Deși opusese rezistență, colegii îl obligaseră să se lupte cu un alt elev, iar el spunea că „m-am luptat astfel, încât să nu-l rănesc"[356]. În ciuda abilităților lui verbale dezvoltate și a faptului că susținea principiile nonviolenței, tânărul nu a spus niciodată care fusese motivul luptei, cum sau de ce-l obligaseră colegii lui să se lupte, nici de ce rămăseseră acei tineri prietenii lui (dacă rămăseseră). Credem că aceste omisiuni pot reflecta faptul că informația fusese și prea complexă, și prea amenințătoare la nivel personal, pentru ca el să se gândească la ea complet: e posibil să se fi simțit prea rușinat, prea temător sau prea îngrijorat cu privire la felul în care l-ar fi judecat ceilalți – iar acest lucru îi stânjenise raționamentul.

În schimb, tânăra care avusese rezultate superioare la inteligența emoțională a oferit o relatare a unei experiențe pline de amănunte cu privire la motive, relații și personalitate. Colegele o puseseră să se furișeze în camera unui băiat și să-l picteze în timp ce dormea. Ea relata:

> A început în glumă („N-ar fi amuzant? Ce-ai zice

dacă...?"). După aceea, s-a transformat încet în provocări („Sigur n-ai face așa ceva" sau „Te provoc s-o faci"). Mă simțeam ca și cum aș fi trădat încrederea pe care o aveam în cealaltă persoană. Nu mi se părea în regulă să mă furișez la cineva adormit, care nu avea nici o modalitate să se apere și... știu cum astfel de mici farse pot, în realitate... să-i facă să se simtă ca și cum toată lumea râde de ei, răpindu-le demnitatea... [„Cum ai gestionat situația?"] Le-am spus în față că e un lucru degradant de făcut și că n-ar trebui să fie atât de crude.[357]

Adolescenții diferă foarte mult în ceea ce privește abilitatea lor de a raționa cu privire la propria personalitate și la cea a altora. Și când fac Testul Inteligenței Personale, tinerii de vârsta colegiului afișează diferențe marcante în ceea ce privește nivelurile abilităților lor. Dar diferențele lor de învățare au început mult mai devreme, în copilărie. Pornind de la vârsta de trei ani, copiii încep să înțeleagă stările mentale ale celor din jur; pe măsură ce cresc, ei ajung să stăpânească limbajul trăsăturilor, se adaptează mediului lor, fie acesta unul aspru sau sigur, și-și formează un început de sentiment al identității. Susținuți de ceea ce învață despre personalitate, sunt gata să întâlnească provocările maturității, deși unii se descurcă mai bine decât alții. În următorul capitol, voi examina felul în care continuă să contribuie la viața noastră înțelegerea de către noi a personalității, atunci când devenim adulți.

---

[303] Vezi A.L. Woodward, „Infants' grasp of others' intentions" [„Înțelegerea de către bebeluși a intențiilor celorlalți"], în *Current Directions in Psychological Science*, 18, 2009, pp. 53–57

[304] Vezi L. Thomsen, W.E. Frankenhuis, M. Ingold-Smith și S. Carey, „Big and mighty: Preverbal infants mentally represent social dominance" [„Mare și tare. Bebelușii care nu au învățat încă să vorbească își reprezintă dominația socială"], în *Science*, 331, 28 ianuarie 2011, pp. 477–480. Pentru clipul video animat, cu siluetele mai mari și mai mici, vezi adresa: http://www.news.sciencemag.org/sciencenow/2011/01/babies-size-up-the-social-scene.html.

[305] Această descriere se aplică doar la cei 104 itemi exclusiv verbali ai scalei 1.2Rf de la testul TOPI; fiecare dintre aceștia este evaluat cu „0" sau „1". Un alt set de 30 de itemi, în cea mai mare parte vizuali, sunt evaluați oarecum diferit și nu sunt incluși în analizele pe care le prezint eu aici.

[306] Eu și colegii mei i-am exclus pe toți cei pe care i-am identificat că răspundeau în mod intenționat la întâmplare; credem că aproape toate celelalte persoane din

eșantion au depus un efort oarecare pentru a răspunde la întrebări.

[307] Mai tehnic spus, curba în formă de clopot aproximează o distribuție binomială. Distribuția binomială apare atunci când unul sau mai multe evenimente binare (prefixul „bi-“ din *binomială*), aleatoriu fiecare, au loc în mod colectiv și se combină. Poți realiza o distribuție binomială simplă, aruncând în aer două monede și notându-ți de câte ori au căzut pe partea cu stema. Poate fi de 0, 1 sau 2 ori dintr-o singură aruncare. Dacă repeți după aceea acest lucru de douăzeci de ori, probabil că vei observa un model: că probabilitatea pentru 0 este de aproximativ 25%, pentru o singură stemă este 50%, iar pentru două steme este de 25%. Pe măsură ce adaugi mai multe evenimente (să arunci, să spunem, douăzeci de monede în aer de trei sute de ori), rezultatul se așază într-o curbă care seamănă cu acea curbă în formă de clopot. Faptul că distribuția rezultatelor de la testul TOPI arată ca o curbă în formă de clopot ne spune că mai multe evenimente se însumează pentru a produce scorul unei persoane. A existat, însă, o deviație remarcabilă de la modelul în formă de clopot: la capătul performanței înalte, s-au înscris mai multe persoane decât ne-am așteptat, iar acest lucru însemna că aveam nevoie de itemi mai dificili la testul nostru, dacă reușeam să-i scriem. Era posibil să nu fi avut itemi suficient de dificili și din cauză că subestimaserăm abilitățile oamenilor sau din cauză că logica difuză a inteligenței personale exclude itemii dificili în acest domeniu de raționament. Asta înseamnă că, din cauză că răspunsurile sunt difuze, poate că trebuie ca itemii plauzibili să fie evident de selectat în comparație cu itemii incorecți, făcând astfel ca testul integral să pară „prea ușor“. Vom încerca să decidem care alternativă este corectă, scriind itemi mai dificili (alți realizatori de teste pot face și ei acest lucru). Dacă nu reușim să scriem un grup mare de itemi dificili, ar fi susținută limita logicii difuze în privința dificultății.

[308] Oamenii de știință care folosesc modelul clasic al gemenilor identici fac presupunerea suplimentară că mediul familial este similar pentru gemenii identici, gemenii fraternali și alți frați, în măsura în care acesta ar putea influența o anumită trăsătură. Presupunerea inițială a Mediului Echivalent pleca de la premisa că mediul pentru gemenii identici și neidentici era echivalent la modul general: despre această versiune se știe că este incorectă, iar versiunea revizuită a presupunerii pe care o descriu implică un mediu echivalent doar în măsura în care se referă la influențele asupra unei anumite trăsături. Modelul clasic al gemenilor identici, presupunerea mediului echivalent și versiunea sa actualizată, presupunerea mediului echivalent în ceea ce privește o anumită trăsătură sunt discutate în E. Charney, „Behavior genetics and postgenomics“ [„Genetica comportamentală și postgenomul“], în *Behavioral and Brain Sciences*, 35, 2012, pp. 331–410. Vezi și Plomin, 2004.

[309] Oamenii de știință au estimat că influențele genetice asupra inteligenței generale sunt responsabile pentru aproximativ 60% din diferența intelectului persoanei față de medie. Plaja estimărilor este, în general, între 40% și 80%. Eu am folosit nivelul de mijloc. Vezi R.E. Nisbett, J. Aronson, C. Blair, W. Dickens, J. Flynn, D.F.

Halpern și E. Turkheimer, „Intelligence: New findings and theoretical developments“ [„Inteligența. Noi descoperiri și dezvoltări teoretice“], în *American Psychologist*, 67, 2012, pp. 130–159.

[310] Vezi D.I. Perrett, P.A. Smith, A.J. Mistlin, A.J. Chitty, A.S. Head și D.D. Potter, „Visual analysis of body movements by neurons in the temporal cortex of the macaque monkey: A preliminary report“ [„Analiză vizuală a mișcărilor corporale prin intermediul neuronilor din cortexul temporal, la macaci. Raport preliminar“], în *Behavioral and Brain Research*, 16, 1985, pp. 153–170

[311] Vezi G. di Pellegrino, L. Fadiga, L. Fogassi, V. Gallese și G. Rizzolatti, „Understanding motor events: A neurophysiological study“ [„Înțelegerea evenimentelor motorii. Studiu neurofiziologic“], în *Experimental Brain Research*, 91, 1992, pp. 176–180

[312] Vezi A. Casile, V. Caggiano și P.F. Ferrari, „The mirror neuron system: A fresh view“ [„Sistemul neuronilor-oglindă. O viziune nouă“], în *Neuroscientist*, 17, 2011, pp. 524–538

[313] Vezi A.S. Heberlein, R. Adolphs, D. Tranel și H. Damasio, „Cortical regions for judgments of emotions and personality traits from point-light walkers“ [„Regiunile corticale pentru evaluarea emoțiilor și a trăsăturilor de personalitate după deplasarea punctelor de lumină“], în *Journal of Cognitive Neuroscience*, 16, 2004, pp. 1143–1158

[314] Vezi A.S. Heberlein și R.R. Saxe, „Dissociation between emotion and personality judgments: Convergent evidence from functional neuroimaging“ [„Disocierea dintre judecățile privitoare la emoții și la personalitate. Dovezi convergente din neuroimagistica funcțională“], în *NeuroImage*, 28, 2005, pp. 770–777.

[315] Vezi D.B. Pillemer, M.L. Picariello și J.C. Pruett, „Very long-term memories of a salient preschool event“ („Amintirile pe termen foarte îndelungat ale unui eveniment frapant de la vârsta preșcolară“), în *Applied Cognitive Psychology*, 8, 1994, pp. 95–106

[316] Vezi J.M. Jenkins, S.L. Terrell, Y. Kogushi, S. Lollis și H.S. Ross, „A longitudinal investigation of the dynamics of mental state talk in families“ [„O investigație pe termen lung a dinamicii discuțiilor despre stările mentale în familii“], în *Child Development*, 74, 2003, pp. 905–920

[317] Termenii pe care-i prezint aici sunt din articolul menționat anterior (nota 14, p. 225), pp. 908–909.

[318] Povestea mea de aici o urmează fidel pe cea din J. Perner, S.R. Leekam și H. Wimmer, „Three-year-olds' difficulty with false belief: The case for a conceptual deficit“ [„Dificultatea copiilor de trei ani în privința credințelor false. Chestiunea unui deficit conceptual“], în *British Journal of Developmental Psychology*, 5, 1987, pp. 125–137.

[319] Vezi *ibidem*

[320] Relația dintre credința falsă și discuțiile despre stările mentale este descrisă în studiul lui Jenkins, Terrell, Kogushi, Lollis și Ross, menționat anterior (nota 14, p. 225). Controlul în ceea ce privește abilitățile verbale ale copiilor a fost realizat prin

menținerea constantă (din punct de vedere statistic) a „nivelului lor mediu de exprimare", o măsură a fluenței verbale. Rezultatele au sugerat că discuțiile cu privire la stările mentale formează un domeniu aparte de abilitate.

[321] Vezi A.M. Leslie, „Pretense, autism, and the theory-of-mind module" [„Prefăcătoria, autismul și teoria modulelor mentale"], în *Current Directions in Psychological Science*, 1, 1992, pp. 18–21

[322] Vezi C.C. Peterson și M. Siegal, „Insights into theory of mind from deafness and autism" („Aprofundări ale teoriei mentale dinspre surzenie și autism"), în *Mind and Language*, 15, 2000, pp. 123–145

[323] Vezi P.G. Vinden, „Junín Quechua children's understanding of mind" [„Înțelegerea mentală a copiilor din populația Junín Quechua"], în *Child Development*, 67, 1996, pp. 1707–1716

[324] Pentru o discuție despre revelația lui Binet cu privire la vârstă și inteligență, vezi, în special, Fancher, 1985, p. 71. Partea cu „coeficientul" din sintagma „coeficient de inteligență", abreviat IQ, reflectă, de asemenea, această comparație dintre vârstă și capacitatea mentală.

[325] Vezi R.A. Eder, „The emergent personologist: The structure and content of 3½-, 5½-, and 7½-year-olds' concepts of themselves and other persons" [„Viitorul specialist în psihologia personalității. Structura și conținutul concepțiilor despre ei înșiși și despre alte persoane ale copiilor de 3½, 5½ și 7½ ani"], în *Child Development*, 60, 1989, pp. 1218–1228

[326] Vezi R.A. Eder, „Uncovering young children's psychological selves: Individual and developmental differences" [„Descoperirea eurilor psihologice ale copiilor mici. Diferențe individuale și de dezvoltare"], în *Child Development*, 61, 1990, pp. 849–863. Copiii au avut vârste de la trei ani și jumătate la șapte ani.

[327] După Tabelul 1 al articolului lui R.A. Eder menționat în nota precedentă, p. 853

[328] Vezi conversația *ibidem*, p. 861

[329] *Ibidem*

[330] Vezi N. Yuill și A. Pearson, „The development of bases for trait attribution: Children's understanding of traits as causal mechanisms" [„Dezvoltarea bazelor de atribuire a trăsăturilor. Înțelegerea de către copii a trăsăturilor ca mecanisme cauzale"], în *Developmental Psychology*, 34, 1998, pp. 574–586

[331] Vezi S. Burton și P. Mitchell, „Judging who knows best about yourself: Developmental change in citing the self across middle childhood" [„Determinarea celui care știe cel mai bine despre tine. Schimbarea de dezvoltare în citarea sinelui în perioada copilăriei mijlocii"], în *Child Development*, 74, 2003, pp. 426–443

[332] Articolul lor a fost C. Rieffe, L. Villanueva și M. Terwogt, „Use of trait information in the attribution of intentions by popular, average, and rejected children" [„Utilizarea informației cu privire la trăsături în atribuirea intențiilor de către copiii populari, medii și respinși"], în *Infant and Child Development*, 14, 2005, pp. 1–10.

[333] *Ibidem*, p. 5

[334] Canada, 1995, p. 6

[335] Studiul a fost realizat de Ed Deci și Yasmin Haddad, de la Universitatea din Rochester, și este prezentat în Deci și Flaste, 1995, p. 148.

[336] Medii dure *versus* sigure – terminologia pe care o folosesc eu combină ceea ce unii susțin că sunt două dimensiuni separate ale durității/căldurii și ale riscului/siguranței; pentru scopul prezentării de față, această descriere generală e suficientă. Pentru mai multe amănunte cu privire la această distincție, vezi J. Belsky, G.L. Schlomer și B.J. Ellis, „Beyond cumulative risk: Distinguishing harshness and unpredictability as determinants of parenting and early life history strategy" [„Dincolo de riscul cumulativ. Diferențierea între asprime și imprevizibilitate ca factori determinanți ai creșterii copiilor și ai strategiilor din istoria timpurie a vieții"], în *Developmental Psychology*, 48, 2011, pp. 662–673.

[337] În articolul menționat mai sus al lui Belsky, Schlomer și Ellis

[338] *Ibidem*

[339] „Grotescă", spune T. Rutten în „The excesses of Nadya Suleman" [„Excesele Nadyei Suleman"], în *Los Angeles Times*, 11 februarie 2009 (articol preluat de la adresa: http://www.articles.latimes.com/print/2009/feb/11/opinion/oe-rutten11). Descrierile „exagerată" și „disfuncțională" apar la p. 2, paragraful 2, iar descrierea potrivit căreia fusese mușcată de unul dintre copii apare la p. 4, paragraful 2, ambele în J. Bowe, „The Octomom and her babies prepare for prime time" [„Octomama și copiii ei se pregătesc pentru ora de vârf"], în *New York Times Magazine*, 15 noiembrie 2009 (articol preluat de la adresa: http://www.nytimes.com/2009/ 11/15/magazine/15octomom-t.html? pagewanted=prin).

[340] Vezi J. Belsky, „The development of human reproductive strategies: Progress and prospects" [„Dezvoltarea strategiilor de reproducere umană. Progrese și perspective"], în *Current Directions in Psychological Science*, 21, 2012, pp. 310–316

[341] Toate citatele din A. Chua, „Why Chinese mothers are superior. Can a regimen of no playdates, no TV, no computer games and hours of music practice create happy kids? And what happens when they fight back?" [„De ce sunt mamele chineze superioare. Poate un regim fără întâlniri, fără TV, fără jocuri pe calculator și fără ore de muzică să creeze copii fericiți? Și ce se întâmplă dacă ei ripostează?"], în *The Wall Street Journal*, 8 ianuarie 2011, rubrica „The Saturday Essay" („Eseul de sâmbătă") (articol preluat de la adresa: http://www.online.wsj.com/article/SB10001424052748704111504576059713528698754.html)

[342] Din ultimul paragraf al articolului lui S.T. Loh, „Sympathy for the tiger moms" [„Înțelegere pentru mamele-tigru"], în *Atlantic Monthly: Books*, aprilie 2011 (articol preluat de la adresa: http://www.theatlantic.com/magazine/archive/ 2011/04/sympathy-for-the-tiger-moms/308399/?single_page=true)

[343] Studiul MIDUS a inclus, în chestionarul său inițial, 2141 de întrebări; echipa a identificat aproximativ 8% din totalul itemilor ca fiind deosebit de relevanți pentru teoria istoriei de viață și i-a împărțit în trei domenii largi de conținut. Așa cum prezintă articolul lui A.J. Figueredo, G. Vásquez, B.H. Brumbach și S.M.R. Schneider, „The K-Factor, co-vitality, and personality: A psychometric test of life-

history theory“ [„Factorul K, covitalitatea și personalitatea. O testare psihometrică a teoriei poveștii vieții“], în *Human Nature*, 18, 2007, pp. 47–73.

[344] *Ibidem*; citatele sunt de la pp. 65–68, din Anexă.

[345] Summer, 2005, p. 14

[346] *Ibidem*, p. 25

[347] *Ibidem*, p. 158

[348] *Ibidem*, p. 161

[349] *Ibidem*, p. 242

[350] Vezi povestea tânărului „robotizat“ în Deci și Flaste, 1996, p. 114

[351] Studiu prezentat în S. Moran, „Purpose: Giftedness in intrapersonal intelligence“ [„Finalitate. Înzestrarea în inteligența intrapersonală“], în *High Ability Studies*, 2, 2009, pp. 143–159

[352] Vezi J.A. Clausen și C.J. Jones, „Predicting personality stability across the life span: The role of competence and work and family commitments“ [„Prefigurarea stabilității personalității pe parcursul vieții. Rolul competenței și al muncii și angajamentele de familie“], în *Journal of Adult Development*, 5, 1998, pp. 73–83

[353] Prezentată în J.A. Durlak, R.P. Weissberg, A.B. Dymnicki, R.D. Taylor și D.B. Schellinger, „The impact of enhancing students' social and emotional learning: A meta-analysis of school-based universal interventions“ [„Impactul accentului asupra învățării sociale și emoționale a elevilor. O metaanaliză a intervențiilor universale bazate pe școală“], în *Child Development*, 82, 2011, pp. 405–432

[354] *Ibidem*, p. 406

[355] Studiul lui Perkins este descris în J.D. Mayer, D.M. Perkins, D.R. Caruso și P. Salovey, „Emotional intelligence and giftedness“ [„Inteligența emoțională și înzestrarea“], în *Roeper Review: A Journal on Gifted Education*, 23 (3), 2001, pp. 131–137. Perkins a evaluat raționamentul participanților folosind Scala de Inteligență Emoțională Multifactorială – varianta pentru adolescenți (*Multifactor Emotional Intelligence Scale – Adolescent version* – MEIS-A). Deși MEIS-A nu se suprapune cu TOPI în privința conținutului, e posibil ca MEIS-A și TOPI, la fel ca alte instrumente de măsurare a inteligenței esențiale, să se coreleze unul cu altul la niveluri moderate.

[356] Participantul 5 din articolul menționat mai sus, p. 135

[357] Participantul 7 din *ibidem*, p. 136

7
Inteligența personală la maturitate

I-am întrebat odată pe participanții la un studiu care dintre „marile întrebări“ cu privire la personalitate li se păruseră cele mai interesante.[358] „Cine sunt eu?“ a fost pe locul al doilea – și nu e de mirare că întrebările despre identitatea noastră sunt atât de fascinante: dac-am fi știut, cu adevărat, cine suntem și care este scopul nostru, o asemenea cunoaștere ne-ar fi făcut deciziile mult mai ușoare, deoarece am fi știut ce alegeri ni se potrivesc cel mai bine. Și aceste întrebări au fost de interes pe tot parcursul istoriei, inclusiv pentru învățătorii din lumea antică. Prin anul 250 î.Hr., de exemplu, Eclesiastul din Biblia ebraică se întreba care e modul cel mai bun de a trăi. Acel fiu al lui David s-a dedicat pe rând învățăturii, căutării plăcerii, strângerii de bunuri și religiei, toate cu speranța de a decide „ce era cel mai bine pentru copiii oamenilor să facă sub ceruri în cele câteva zile ale vieții lor“[359]. Și astăzi, exact ca și atunci, acest tip de întrebări, pur și simplu, ne fascinează.

Pe primul loc în studiul meu cu privire la marile întrebări interesante care au legătură cu personalitatea s-a situat aceasta: „Care e viitorul meu?“[360] Potrivit psihologilor Philip Zimbardo și John Boyd, care credeau că oamenii care se întreabă despre viitorul lor afișează o formă de curiozitate deosebit de sănătoasă, este o întrebare numai bună să te incite. Zimbardo și Boyd au studiat gradul în care oamenii se concentrează pe trecutul, prezentul sau viitorul lor – lucru la care ei se refereau ca fiind perspectiva

temporală individuală.[361] Oamenii care trăiesc în prezent, în loc să se întrebe despre viitorul lor, pot să se bucure de spontaneitatea și libertatea pe care li le permit astfel de stiluri de moment, și mulți o duc foarte bine trăind în acest fel, dar cei orientați cel mai mult către prezent au, de asemenea, o probabilitate mai mare decât ceilalți să se angajeze în comportamente riscante, cum ar fi abuzul de droguri.[362] Prin comparație, aceia dintre noi care se concentrează mai mult pe ceea ce se așterne în față ne modelăm viața în moduri care au o semnificație pozitivă pentru viitorul nostru.

Planificarea înainte n-ar fi atât de interesantă, cred eu, doar că mulți dintre noi chiar ne *identificăm* cu sinele nostru viitor. Prin „identificare", vreau să spun că ne pasă de individul care vom deveni și punem bazele pentru a face ca acea versiune ulterioară a noastră să fie cât se poate de confortabilă și de succes. Oamenii cu inteligență personală mai mare ar putea construi un sine mai plin de viață, mai elaborat decât alții și să-și asume mai bine administrarea vieții lor prezente, astfel încât să se îndrepte către obiectivele pe care și le propun.

Hal Ersner-Hershfield și colegii săi de la Universitatea Stanford au elaborat o metodă simplă pentru a înregistra sentimentul nostru de conectare cu viitoarele versiuni ale noastre.[363] Participanților le-a fost arătată o suită de șapte perechi de cercuri. Fiecare pereche includea un cerc numit „sine curent", iar celălalt, „sine viitor". Pe această scală de șapte puncte, prima pereche de cercuri ale sinelui curent și viitor nu se suprapuneau deloc, arătând că persoana vedea o relație redusă între cine era în prezent și persoana care ar fi putut deveni. Fiecare pereche se

suprapunea puțin mai mult, până la final, la a șaptea pereche, care se suprapuneau în mod cert. Participanții au ales o alternativă din suită, pentru a indica în ce măsură erau conectați cu sinele lor ulterior. Unii oameni percepeau sinele lor prezent ca fiind separat de sinele lor potențial (prima pereche); alții au ales perechea care se suprapunea cel mai mult, pentru a-și indica puternicele legături cu cei ce aveau să devină.

În acel eșantion de adulți din zona golfului San Francisco, cei care se identificau cel mai mult cu sinele lor viitor își planificaseră viețile având în minte rezultate pe termen lung: printre altele, economisiseră bani și, în consecință, acumulaseră mai multă avere decât ceilalți. Ersner-Hershfield a conchis că imaginarea sinelui nostru viitor și a sentimentelor legate de cine urmează să devenim ne ghidează comportamentele de aici și acum în moduri care vor crea recompense pe termen lung în domeniul economic al vieții noastre – punctul central al studiului –, dar și investiții mai speculative, pe termen mai lung în educație și în viața de familie.

Teoretic, putem crea câte versiuni viitoare ale noastre dorim, fiind limitați doar de propria imaginație. Dar cele mai fanteziste, capricioase sau de dorit perspective ale noastre, deși benefice pentru schimbul de idei, pot să nu ne fie utile, dacă ne lipsește inteligența personală pentru a identifica persoanele care sperăm să devenim și care sunt plauzibile. Și, ca să fie rezonabile, acele euri imaginate ar trebui să îmbine în mod credibil personalitatea noastră efectivă de astăzi cu circumstanțele noastre probabile din decursul timpului și cu persoana care sperăm în mod realist să devenim.

E. Tory Higgins, profesor la Universitatea Columbia, a analizat relațiile dintre numeroasele noastre imagini de sine mai obișnuite[364]: el le-a cerut participanților să enumere calitățile sinelui lor efectiv, ale sinelui lor ideal – cine aveau să devină – și ale sinelui lor care „ar trebui“ să fie – sinele pe care-l văd *ceilalți* oameni la ei. Participanții al căror sine efectiv era foarte diferit de sinele care ar fi trebuit – semnalând că nu reușeau să îndeplinească așteptările celorlalți – experimentau mai multă agitație și teamă și percepeau mai multe amenințări îndreptate asupra lor. Participanții al căror sine efectiv era distanțat de sinele lor ideal – care nu erau ce voiau să fie – se arătau mai predispuși la dezamăgire și tristețe. Deși nu e plăcut să te afli în asemenea stări negative, acestea pot servi drept semnale de „prevenire“ – alertându-ne să ne apropiem mai mult de obiectivele noastre sau să îndeplinim așteptările celorlalți.

Anumite perioade ale vieții noastre pot să promoveze urmărirea unui posibil sine în detrimentul altuia. De exemplu, atunci când devenim părinți, este timpul să îndeplinim „ceea ce-ar trebui“, în cazul multora dintre noi. Proaspeții părinți care se străduiesc să trăiască la nivelul așteptărilor pe care le au ceilalți de la ei în primele luni ale nou-născutului pot face o tranziție mai confortabilă către statutul de părinți decât cei care se concentrează pe sinele lor ideal.[365] În acele luni timpurii de creștere a copilului, părinții care sunt acordați cu așteptările societății de la ei, în calitate de îngrijitori, pot să găsească o plăcere considerabilă în noul rol pe care-l au de jucat și să îndeplinească speranțele propriilor părinți în legătură cu nepoții. Prin comparație, noii părinți care se concentrează pe sinele lor ideal au tendința să se

simtă demoralizați, pentru că solicitările calității de părinți impietează asupra cursului de dezvoltare pe care-l sperau. Atunci când solicitările îngrijirii unui nou-născut se mai diminuează, iar părinții reușesc să recupereze somnul pierdut, ei se pot întoarce mai ușor la urmărirea sinelui ideal, când li se ivesc oportunitățile.

Atunci când ne imaginăm sinele nostru ideal, ne vedem adesea împlinindu-ne visul de viață, potrivit lui Daniel Levinson și echipei sale de la Universitatea Yale. Din anii 1960 până în anii 1980, ei au urmărit patruzeci de bărbați din patru grupe profesionale: muncitori și funcționari din industrie, directori executivi, universitari biologi și scriitori. Echipa a realizat mai multe interviuri cu fiecare bărbat și a studiat și biografiile altor figuri publice, ca să-și completeze datele colectate. Câțiva bărbați și-au urmat visul pe care și-l creaseră în timpul liceului sau al colegiului, care le cristalizase motivele de a merge înainte. Levinson și colegii săi observau: „Acest vis este legat, de obicei, de un context profesional – de exemplu, să devii un mare scriitor, să câștigi Premiul Nobel (unul dintre visele obișnuite ale biologilor noștri), să contribui cumva la prosperitatea umanității și așa mai departe“[366]. Analizând viețile acelor bărbați pe parcursul studiului, Levinson și colegii săi au văzut visul ca pe o forță motrice, care putea fi ignorată numai riscând compromiterea dezvoltării personale și care ar fi ieșit din nou la suprafață, dacă nu i se dădea atenție. Așa cum spun ei:

> Schimbările de direcție majore în viață, la vârste ulterioare, sunt ocazionate adesea de un [...] sentiment al trădării sau al compromisului față de vis. Asta înseamnă că,

> foarte adesea, în cadrul crizelor care apar la vârstele de 30, 40 de ani sau mai târziu, o problemă majoră este reactivarea visului director [...] care datează din adolescență sau de la începutul deceniului doi de viață și a preocupării cu privire la eșecul aceluia.[367]

Visele tinerilor includ adesea nu numai persoana care vor ei să devină, ci și un sentiment al scopului. După criza economică din 2008, studenții de la Școala de Afaceri de la Harvard i-au cerut unuia dintre profesori, Clayton Christensen, să le dea niște sfaturi cu privire la modul în care ar fi putut să-și trăiască viețile în viitor.[368] Christensen își predă adesea cursurile analizând studii de caz, iar în acest caz, el s-a bazat pe propria istorie personală, pentru a ilustra importanța intențiilor de ordin general ale unei persoane:

> Când eram bursier Rhodes, urmam un program academic foarte solicitant, încercând să înghesui munca unui an întreg suplimentar în perioada cât am stat la Oxford. Am decis să petrec câte o oră în fiecare seară citind, gândindu-mă și rugându-mă în legătură cu motivul pentru care m-a pus Dumnezeu pe acest pământ. Era un angajament foarte greu de ținut, deoarece în fiecare oră pe care o petreceam făcând acest lucru, nu studiam statistică economică aplicată. Eram în conflict, dacă chiar puteam să-mi permit să iau din timpul de studiu, dar am continuat – și, în cele din urmă, mi-am dat seama care era scopul vieții mele. Dac-aș fi petrecut, în loc de asta,

> respectiva oră din fiecare zi învățând ultimele tehnici de stăpânire a problemelor de autocorelare din analiza de regresie, mi-aș fi irosit viața rău de tot. Aplic instrumentele de statistică economică de câteva ori pe an, dar cunoștințele despre scopul meu în viață le aplic în fiecare zi. Este cel mai util lucru pe care l-am învățat vreodată.[369]

Christensen și-a îndreptat eforturile de la Oxford în două direcții diferite: realizări superioare în economie, pe de o parte, și cunoaștere de sine, pe de altă parte. Așa cum sugera el, trebuie să cântărim mai multe valori atunci când ne alegem o direcție. Doi oameni cu seturi de valori diferite își folosesc inteligența personală în moduri și cu efecte diferite. Și, în calitate de observatori care ne folosim propria inteligență personală, ne familiarizăm cu gama de valori pe care le folosesc oamenii pentru a se ghida în viață, deoarece, dacă știm care sunt valorile unei persoane, ne putem explica de ce face persoana respectivă alegerile pe care le face. Nu putem să înțelegem o persoană care-și apreciază foarte mult familia, dacă ne concentrăm, noi înșine, doar pe performanța în muncă.

Shalom Schwartz, de la Universitatea Ebraică din Ierusalim, a lucrat cu o echipă internațională de cercetători, examinând valorile pe care le folosesc oamenii peste tot în lume. În chestionarul elaborat de Schwartz, respondenților li se cerea, de exemplu, să indice în ce măsură semănau cu un bărbat care crede că pentru el este important să fie creativ sau cu o femeie care vrea ca oamenii să facă tot ce spune ea. Fiecare întrebare era destinată să reflecte o valoare

anume. Schwartz și colegii săi credeau că respondenții pentru care „e important să fii creativ“ apreciau gândirea autodirecționată, independentă; alți respondenți, care alegeau „vrea ca oamenii să facă tot ce spune ea“, căutau, în general, oportunități pentru putere personală. Echipa a identificat nouăsprezece valori, inclusiv gândirea autodirecționată și căutarea puterii personale, despre care credea că erau recunoscute în întreaga lume. Cercetătorii au așezat valorile într-un model circular, proiectând clase de aspirații asemănătoare din valori specifice, învecinate una cu alta.

Cele patru „puncte cardinale“ ale cercului organizau aceste principii universale. În partea de nord a busolei era orientarea universală care include toleranța („El lucrează pentru a promova toleranța și pacea“) și gândirea autodirecționată (sau creativitatea). La est, erau zona hedonismului („Pentru el, este important să se bucure de plăcerile vieții“) și realizarea personală în ochii celorlalți („Ea vrea ca oamenii să-i admire realizările“). Mutându-ne către sud-est, găseam dominarea („Ea vrea ca oamenii să facă tot ce spune ea“). Spre sud, era credința în importanța securității și a siguranței („Pentru ea, este important să fie ordine și stabilitate în societate“), iar către vest, erau modestia și grija („El încearcă întotdeauna să fie receptiv la nevoile familiei sale și ale prietenilor“)[370]. Fiecăruia dintre noi îi merge mai bine dacă știe ce direcție indică propria busolă interioară. După aceea, putem să ne aplicăm inteligența personală pentru a ne asigura că mergem în acord cu ceea ce ne interesează cel mai mult.

Valorile pe care punem accentul pot să ne facă să excelăm într-o arie a vieții și să nu fim la înălțime în

alta. Oamenii cu inteligență personală pot fi mai buni la recunoașterea din timp a acestor compromisuri – și să înțeleagă bine care sunt compromisurile pe care preferă să le facă. Ravenna Helson și Sanjay Srivastava au studiat câteva femei diferite din punctul de vedere al valorilor pe care le urmăriseră de-a lungul vieții.[371] Psihologii au împărțit femeile în patru grupuri: căutătoare, conservatoare, înfăptuitoare și „terminate". Căutătoarele își doreau creștere personală și să gândească pentru ele însele (ar fi fost către nord, pe busola lui Schwartz). Conservatoarele apreciau tradiția, familia, securitatea și munca asiduă (către sud-vest, pe busolă). Înfăptuitoarele voiau atât creștere personală, cât și să exceleze în ceea ce făceau (acoperind zona de la nord la est). Al patrulea grup, cele terminate, erau numite astfel pentru că nu mai căutau nici creștere personală, nici realizare, nici vreo altă direcție.

Atunci când grupurile au fost comparate, conservatoarele au fost cele care aveau cea mai înaltă stare de bine. Comparativ, înfăptuitoarele și căutătoarele erau aproximativ la nivelul mediei. Căutătoarele se simțeau implicate mai creativ la locul de muncă, dar înfăptuitoarele erau, în general, cele mai fericite în ceea ce privește siguranța și beneficiile locului lor de muncă, prin comparație cu persoanele din celelalte categorii. Cea mai izbitoare lecție care a reieșit din studiu se referea la grupul celor terminate, cărora le lipsea cel mai mult un scop: ele au avut scoruri cu mult sub celelalte grupuri, în ceea ce privește satisfacția de viață. Statutul lor indică, de fapt, cât de important este pentru noi să ne dezvoltăm și să ne menținem un scop, energizat mintal, cu privire la ceea ce apreciem în viață.

Nu vreau să las impresia că ne alegem întotdeauna cu strictețe, în mod rațional, un sistem de valori, iar după aceea deducem logic, din ceea ce prețuim, cele mai bune modalități de a ne trăi viața. Acest lucru poate fi adevărat uneori, dar există, în mod egal, și cazul în care mulți dintre noi acționează mai întâi în moduri care corespund motivelor, speranțelor și dorințelor noastre, iar după aceea învățăm să ne descriem acțiunile, selectând un sistem de valori care se potrivește cu ceea ce facem. Adică, e posibil să raționăm pornind de la valorile noastre, dar alegem, de asemenea, valori care par să fie potrivite comportamentului nostru. Nu e nimic greșit dacă alegem valorile care ne plac, deoarece valorile universale discutate aici au, toate, aspecte pozitive clare; ele exclud dorințele umane care nu sunt apreciate, ca de pildă să-i constrângi pe alții, să furi de la ei sau să le faci rău. În principiu, cel puțin, orice valoare universală pe care alegem s-o urmăm poate contribui atât la starea noastră de bine, cât și, pe o scară mai largă, față de societate, atât timp cât le aplicăm în mod chibzuit.

Clayton Christensen și-a folosit propriul trecut religios pentru a-și clarifica valorile și a trăi în conformitate cu ele. David Brooks, editorialist la ziarul *The New York Times*, admira descoperirea de către Christensen a scopului său, dar le amintea propriilor săi cititori că relatarea poate fi la o distanță destul de mare, atunci când vine vorba despre persoanele tinere:

> O tânără de 24 de ani nu poate să se așeze și să-și definească scopul vieții la fel cum ar face un exercițiu la școală, pentru că ea nu este cufundată încă suficient de profund în

> peisaj pentru a se cunoaște pe ea însăși sau scopul ei. Acea persoană tânără – sau oricare altă persoană – nu poate vedea în viitor, ca să știe ce războaie, ce iubiri, ce boli și ce șanse pot apărea. Este posibil să știe concepte, precum cel de părinte sau de bătrânețe, dar nu înțelege cu adevărat semnificația lor până când nu este implicată în ele.[372]

Tinerii de douăzeci și ceva de ani și-au luat, de obicei, diploma de licență, își caută de lucru sau își propun să facă studii superioare și încearcă să stabilească un sens al direcției; psihologii se referă, de obicei, la ei ca fiind adulți în devenire. Shmuel Shulman, de la Universitatea Bar Ilan din Tel Aviv, și colegii săi au intervievat șaptezeci de adulți în devenire (dintre care cincizeci și trei angajați), cu o vârstă medie de douăzeci și patru de ani, privitor la cunoașterea de sine și la comportamentul lor; ei au identificat trei tipuri de maturizare în rândurile celor intervievați.[373] Primul grup, pe care cercetătorii l-au numit „Slab integrați“, era constituit din oameni care păreau incapabili să reflecte asupra lor înșile și cărora le lipsea claritatea în privința direcției lor. Una dintre participantele din acel grup și-a rezumat gândirea din prezent ca fiind: „Confuzie. Fac multe lucruri ca să ies din această confuzie, dar... în cea mai mare parte, e... confuzie și nu știu ce se va întâmpla cu ea până la urmă“.[374] Membrii celui de-al doilea grup, etichetați „Acționare competentă/autenticitate scăzută“, acționau în așa fel încât să le facă plăcere celorlalți oameni, în loc să aibă un simț puternic al sinelui; unul dintre ei spunea:

> Părinții mei, deși îmi sunt foarte apropiați, nu înțeleg cu adevărat cine sunt eu. Atunci când sunt la părinți, mă comport, hai să spunem, în conformitate cu așteptările lor [...] În alte locuri [...], acționez în conformitate cu contextul sau cu felul în care ar vrea cei de-acolo să mă vadă.[375]

Membrii ultimului grup erau integrați și capabili să discute cu claritate despre ei înșiși, având sentimentul celor care erau și al celor care sperau să devină. Un tânăr spunea, de exemplu: „E posibil ca unele probleme să poată fi echilibrate diferit, dar, în esență, simt că pot include în viața mea aspectele pe care le vreau și sper să pot face acest lucru și în viitor“[376]. Membrii acestui grup și-au pus la lucru inteligența personală pentru a-și înțelege nevoile personale și a le integra în activitățile lor sociale.

Grupului integrat probabil că-i va merge mai bine în decursul timpului decât grupului cu autenticitate scăzută. Să-ți cunoști propria direcție – un lucru facilitat de inteligența personală – este esențial pe termen lung, pentru luarea deciziilor. În opinia lui Levinson, nu vom fi fericiți, dacă atingem obiectivele sau termenele altcuiva: „Nu e vorba despre cât de multe premii a obținut cineva; e vorba despre *cât de bună este potrivirea dintre structura vieții și sine*“[377].

Odată ce avem un sens al direcției, următorul nivel pentru atingerea obiectivelor și îndeplinirea scopului nostru este să ne îndreptăm către țintele noastre. Încă de când eram copii, majoritatea dintre noi am făcut mici alegeri care ne-au ghidat activitățile: ne-am ales prietenii și pe cei cu care să ne petrecem timpul, ce jocuri să jucăm și când să ne facem temele. Pe măsură ce am crescut, deciziile noastre au

influențat părți mai mari ale vieții noastre: am participat la luarea deciziilor legate de ce cursuri să urmăm în liceu și când să ne luăm permisul de conducere auto și am ales care ar trebui să fie primul nostru loc de muncă. Pe măsură ce ne-am ghidat pe noi înșine în aceste feluri mărunte, ne-am perfecționat abilitățile de a decide ce funcționa pentru noi și ce nu.

Pentru a deveni oamenii care ne dorim să fim, învățăm cum să planificăm, stabilindu-ne obiective pe termen scurt și mediu. Unii oameni sunt mai buni decât alții la stabilirea acestui tip de obiective – mai capabili să-și aleagă ținte care sunt în concordanță una cu alta și să evite, pe cât posibil, scopurile contradictorii. Psihologii Robert Emmons și Laura King se refereau la planurile noastre pe termen mediu ca fiind „strădaniile personale“, și cei mai mulți dintre noi urmărim mai multe deodată.[378] Uneori, strădaniile noastre sunt înrudite una cu alta, cum este cazul unui tânăr profesionist care vrea să fie promovat la serviciu și să se mute într-un apartament mai mare, dintr-o zonă mai sigură. În alte momente, strădaniile noastre pot fi mai independente una de cealaltă, dar pot să fie duse, totuși, la îndeplinire cu un conflict minim, așa cum este cazul unei persoane care vrea să întâlnească oameni noi prin intermediul prietenilor actuali și să-i accepte pe ceilalți așa cum sunt. Dar o parte dintre noi suntem predispuși să ne stabilim obiective care sunt în conflict unul cu altul, cum este cazul participantului la studiul lui Emmons și King, care voia și „să par mai inteligent decât sunt“, și „să mă prezint mereu într-o lumină onestă“; sau un alt participant, care voia și „să-mi păstrez relațiile pe o bază echitabilă“, și „să domin, să controlez și să manipulez oamenii și situațiile“[379]. Să ai abilități de

stabilire a unor obiective care se potrivesc bine este un avantaj net: oamenii care-și fixează ținte neconflictuale trăiesc mai puțină dezordine interioară și o stare de bine generală superioară. Participanții aveau o stare de bine superioară și dacă-și percepeau planurile ca fiind autonome, iar nu impuse din afară de părinți, profesori sau supraveghetori.[380]

Testul de Inteligență Personală (TOPI) pe care l-am elaborat împreună cu colegii mei David Caruso și A.T. Panter includea o evaluare a abilității de a raționa cu privire la anumite obiective. De exemplu, punem întrebări cum ar fi:

> Care dintre următoarele obiective ar fi greu de atins pentru majoritatea oamenilor?
>
> a. Să-și facă studiile într-un domeniu care i-ar satisface curiozitatea;
>
> b. Să fie adecvat și competent în toate domeniile vieții sale;
>
> c. Să-și facă prieteni noi;
>
> d. Să lucreze asiduu la locul său de muncă.[381]

Oamenii cu o inteligență personală superioară identifică punctul „b“ ca fiind alternativa problematică. Ei recunosc faptul că este aproape imposibil, pentru majoritatea oamenilor, să îndeplinească o astfel de țintă. Opțiunea „b“ este, de fapt, extrasă dintr-o listă de convingeri iraționale alcătuită de Albert Ellis, fondatorul Terapiei Rațional-Emotive, care a studiat liniile ilogice de gândire ale clienților săi, despre care el credea că interferau cu starea lor de bine. Ideile subversive ale clienților, scria el, includeau adesea faptul că trebuia ca ei „să fie perfect competenți, adecvați, talentați și inteligenți din

toate punctele de vedere și [că ar fi]... complet lipsiți de valoare [...] dacă nu ar fi îndeplinit criteriul“[382]. Deoarece oamenii dotați cu o inteligență superioară recunosc bazele stabilirii de obiective rezonabile pentru ei înșiși, sunt mai capabili să-și direcționeze energiile în sensuri utile în loc să-și creeze singuri complicații cu ținte pe care nu le pot îndeplini.

Strădaniile creează o punte între starea noastră actuală și locul în care vrem să ajungem. Dar să ne dorim un țel nu este suficient în sine – e necesar și să ne atingem obiectivele. În calitate de adulți, ne putem folosi de inteligența personală pentru a trasa pași concreți, determinați, ca să ne deplasăm de unde suntem în viață către unde ne dorim să fim. O echipă condusă de Daphna Oyserman, de la Institutul de Cercetări Sociale al Universității din Michigan, a demonstrat[383] felul în care învățarea unor elevi de clasa a opta dintr-o școală gimnazială din Detroit, provenind din familii cu venituri reduse, despre personalitatea și obiectivele lor putea să-i ajute să rămână în școală și s-o absolve. Deși studiul s-a concentrat pe elevi de clasa a opta, punctele sale centrale sunt aplicabile și în cazul adulților.

Cercetătorii au repartizat mai întâi aleatoriu elevii de clasa a opta în grupul de control sau în grupul experimental; pe parcursul a ceea ce semăna cu un curs de liceu, ei au planificat să-i învețe pe elevii din grupul experimental să planifice pași concreți, care să-i ajute să reușească la școală și să meargă la colegiu. Prin contrast, elevii din grupul de control s-au înscris la un curs pe care l-au ales ei înșiși, dintre mai multe cursuri opționale oferite de școală.

Potrivit unei evaluări a cercetătorilor, majoritatea copiilor abia așteptau să absolve liceul.

Însă exista un grup de elevi din școală care comunicau fără nici o reținere că nu e interesant să înveți. Ca să contraatace această atitudine negativă a grupului, cercetătorii le-au explicat participanților că aproape toți cei vizați de condițiile experimentale și de control voiau să absolve și credeau că este un lucru bun de făcut – legitimând astfel obiectivele elevilor. Și noi folosim o variație a acestei tehnici ori de câte ori întâlnim persoane care susțin aceleași valori ca și noi. Elevii de clasa a opta au fost învățați în continuare cum să-și conecteze sinele din prezent cu imaginea lor viitoare, a lui „eu, absolvind“. Pentru a face acest lucru, ei trebuiau să realizeze pașii de a participa la cursuri, a studia și a-și face temele. Pentru a le încuraja perseverența, cercetătorii au introdus un „vaccin“ pentru micile eșecuri: elevii au fost învățați că, dacă nu obțineau rezultate bune la un test, la un examen sau în clasă nu însemna că erau niște ratați, ci, mai curând, un semnal că aveau șansa de a munci mai mult. Cu alte cuvinte, li s-a dat elevilor o hartă a felului în care puteau să-și conecteze sinele din prezent cu sinele viitor, de absolvenți de liceu. Într-un studiu de urmărire, cercetătorii au constatat că elevii care avuseseră parte de instruirea experimentală depășiseră grupul de control, obținând note mai mari și afișând comportamente mai puțin problematice.

În studiile TOPI, am evaluat și noi dacă oamenii știu cum să-și conecteze sinele prezent cu cel viitor. Drept exemplu, am folosit o întrebare de tipul: „Dacă Margaret vrea să cânte mai bine la cornul francez, cum ar putea ea să se vadă pe sine în așa fel încât să fie ajutată să-și atingă obiectivul?“[384] Unii participanți au realizat că „exersând în fiecare zi cu instrumentul“ era un răspuns mai bun decât „să se imagineze

interpretând alături de Filarmonica din Londra“, deoarece, în acest caz, exersarea oferea o punte de la sinele ei prezent către solista mai bună care-și dorea să devină, în timp ce să se imagineze cântând cu Filarmonica putea fi pentru ea inspirator (sau intimidant), dar îi lipseau pașii necesari pentru a ajunge acolo. Oamenii care înțeleg cum să se conecteze cu sinele lor potențial în acest fel au rezultate mai mari la testul TOPI, sugerând că aceia dintre noi care avem abilități înalte alegem pașii care ne conduc către obiectivele noastre de viață.

Unii oameni sunt incapabili să formuleze acțiunile necesare pentru a-și îndeplini obiectivele. Sabrina, de exemplu, în vârstă de 33 de ani, era operatoare de *call-center* și participase la un studiu al profesorului Ranji Devadason, de la Universitatea din Bristol. Ea spera să-și găsească un loc de muncă în domeniul artistic, ca scenografă, dar, într-un interviu dat pentru studiu, s-a exprimat confuz cu privire la modalitatea de a-și atinge obiectivele:

> Nu prea am, de fapt, nici un plan de viitor, am o mulțime de speranțe de viitor, sper că voi fi mai concentrată și mai motivată și, într-adevăr, chiar plănuiesc să fac ceva în legătură cu asta – să mă adun mai bine.[385]

Dar speranțele Sabrinei, singure, nu aveau cum s-o ajute să-și realizeze visele – nu-și stabilise pașii. Prin contrast, o fostă profesoară de 31 de ani din cadrul aceluiași studiu își făcuse planuri efective pentru dorințele și nevoile pe care le avea. Ea renunțase la postul de profesoară și se înscrisese la școală, pentru o formare suplimentară:

> Mi-ar plăcea să găsesc un loc de muncă

> mai interesant și mai satisfăcător, motiv pentru care fac cursul pe care-l fac, sperând să mă recalific. Și vreau să câștig mai mulți bani [...] și vreau să am mai mult control asupra vieții mele profesionale [...] astfel încât să pot, practic, să combin familia și munca.[386]

Planificatorii mai puțin eficienți, ca Sabrina, pot fi nevoiți să se reinventeze într-un moment ulterior, adesea nu doar o singură dată, iar uneori în mod drastic, până când își construiesc un plan bine elaborat, pentru a-și atinge obiectivele sperate. O astfel de reinventare poarte fi incitantă, dar poate fi și costisitoare, totuși, în ceea ce privește timpul și resursele. Dacă nu reușim să ne planificăm pașii, ca să ajungem acolo unde ne-ar plăcea, cum a făcut Sabrina, sau dacă ne alegem o carieră care, pur și simplu, nu ni se potrivește, cel mai bine este să schimbăm cursul mai devreme, iar nu mai târziu, potrivit lui Levinson și colegilor săi. Cu fiecare an în care oamenii ca Sabrina rămân la locurile lor de muncă, sperând la ceva mai bun, obiectivele pe care le doresc ei pot să se îndepărteze și mai mult. Prin contrast, profesoara care își schimba cariera probabil că a făcut acest lucru la o vârstă suficient de tânără, pentru a beneficia de pe urma schimbării. Dar, oricât de mult ne-am dori să planificăm, nu e clar întotdeauna când ar trebui să facem o schimbare în viața noastră: nu avem cum să știm ce ne poate aduce viitorul – iar acest lucru poate să ne lase față-n față cu o alegere, fără să avem vreo idee clară cu privire la cea mai bună soluție alternativă pe care o avem.

Charles Lindblom, de la Yale, susținea că, în circumstanțe atât de nesigure, adeseori avem prea

puțin de ales ca să ne descurcăm, dar că acesta poate fi un lucru bun. Lindblom descria șansele administratorilor profesioniști, dar îmi voi lua o oarecare libertate în legătură cu teoria sa, pentru că eu cred că poate fi aplicată și vieții cotidiene. Imaginați-vă că ne întâlnim cu un consilier de viață, care și-a sfătuit clienta, pe Margaret, să-și noteze valorile, obiectivele și scopurile, notițe care s-o ajute să ia deciziile cotidiene. Margaret a scris că era pasionată de munca ei de la firma de avocatură și, în special, de cazurile importante de care se ocupa. Următoarea, pe lista sa, era familia, scopul ei fiind acela de a-și sprijini familia, câștigând mai mulți bani pentru membrii acesteia. Consilierul i-a cerut lui Margaret, după aceea, să decidă cu privire la cât avea să stea la serviciu și când avea să ajungă înapoi acasă, pe baza valorilor și a direcțiilor ei preferate. Margaret a decis, de exemplu, c-ar fi trebuit să încerce să fie acasă la ora șase și jumătate seara în timpul săptămânii, iar soțul ei a fost de acord ca, dacă era posibil, s-o ducă pe fetița lor la toate întâlnirile de după școală care apăreau în timpul săptămânii. Deși Margaret planificase o petrecere după orele de școală pentru ziua de naștere a fiicei, pentru care se aștepta să plece de la serviciu mai devreme, în general intenționa să urmeze liniile directoare pe care le stabilise cu consilierul ei, pentru a pune realizarea profesională pe primul plan.

Lindblom susținea că recomandările consilierului nu erau atât de diferite de cele găsite în anumite cărți de autoperfecționare ale unor experți recunoscuți în domeniu.[387]

Dar nimeni nu ia, în realitate, asemenea decizii, susținea Lindblom, și nici n-ar trebui.[388] Mai curând,

să ne gândim la felul în care am ales în trecut, să luăm în considerare alternativele care ne sunt disponibile și, poate, să le discutăm cu persoanele în care avem încredere; după aceea, facem cele mai bune alegeri care sunt relevante pentru scopurile imediate. Lindblom spunea că nimeni nu poate afirma în termeni absoluți o valoare pe care o preferă în detrimentul alteia; deciziile sunt adoptate, mai curând, într-un context.[389] Margaret spunea că avea o pasiune pentru realizările profesionale; iar atunci când a descoperit o greșeală într-una din motivațiile ei juridice, era pregătită să-și dedice orele necesare pentru a o remedia – numai că era dimineața dinaintea petrecerii fiicei sale. A decis să participe la petrecere, deoarece știa cât de importantă era pentru fiica ei de nouă ani și pentru ea însăși. Așa încât și-a alertat colegii cu care lucra la caz și a sperat să refacă mai târziu dosarul legal, deși timpul redus era mai puțin decât ar fi fost ideal, încălcând principiul pe care-l stabilise cu consilierul ei de viață.

Lindblom susținea că o foarte mare parte din procesul de luare a deciziilor este contextual, așa încât nu ne putem folosi prea mult numai de principii abstracte. Nu putem, în realitate, să comparăm nevoia noastră de realizări cu valorile privind familia, până când nu apare o anumită alegere de făcut. Mai mult decât atât, nu știm cu desăvârșire dacă alegerile pe care le facem sunt corecte: putea Margaret să fie cu adevărat sigură că alegerea ei de a pleca de la serviciu pentru petrecerea de ziua de naștere a fiicei sale fusese corectă? Nu putea, pentru că nu știa cum s-ar fi petrecut lucrurile dacă ea ar fi stat la serviciu – în viață, nu există condiții de control! Cel mai bun lucru pe care-l putea face era să ajungă, dacă se putea, la un

consens între colegii ei de serviciu, fiica sa și familia și prietenii, iar atunci alegerile ei ar fi părut rezonabile și prudente.

Deși se prea poate să o scoatem cumva la capăt, putem încerca să ne îmbunătățim practicile, căutând să facem lucrurile puțin mai bine decât le-am făcut în trecut – sperând că aceste ajustări progresive ne vor duce către viitorul pe care ni-l dorim (poate că Margaret ar fi decis, mergând înainte, că sfârșiturile de săptămână sunt cele mai bune pentru petrecerile de aniversare). Presupun că această abordare meșteșugită ne ajută să ne gestionăm motivele, valorile și planurile, astfel încât acestea să se reunească într-un sistem cu o funcționare mai bună.

Oricare ar fi strategiile pe care le folosim pentru a ne planifica viața – formulând clar planurile și alegând în conformitate cu principiile sau doar scoțând-o cumva la capăt –, rareori vom putea să ne potrivim, pur și simplu, în mediul nostru. Așa cum formulau Daniel Levinson și colegii săi într-un studiu cu privire la viața bărbaților:

> Pentru a crea o structură de viață integrată, cineva poate folosi doar părți ale sinelui său, iar acest lucru înseamnă că părți importante ale acestui sine vor fi lăsate pe dinafară [...] structura pe care o creează cineva la vârsta adultă timpurie nu poate să împlinească sau să reflecte tot sinele. Unele părți ale sinelui sunt reprimate sau lăsate, pur și simplu, în stare latentă. La un anumit moment din viață, structura trebuie să fie lărgită, reformată sau restructurată drastic, ca să exprime mai mult din sine.[390]

Cu alte cuvinte, pe măsură ce înaintăm în viață, putem foarte bine să vrem să explorăm noi alternative întâlnite de-a lungul drumului, pentru a reîntineri acele părți din noi înșine pe care le-am neglijat anterior. Acestea fiind spuse, este util să ne imaginăm un plan general.

Am vorbit anterior despre folosirea inteligenței personale pentru a identifica pașii pe care putem să-i folosim, ca să ne îndeplinim obiectivele pe termen scurt și mediu. Ne folosim abilitățile și ca să ne potrivim obiectivele într-un plan pe termen mai lung pentru viața noastră – unul care ia în calcul măsura dezvoltării noastre ca adulți. Asta înseamnă că ne ordonăm obiectivele pe parcursul vieții: colegiu, educație academică, căsătorie, nașterea copiilor – sau oricare ar mai fi acestea. Sociologul Bernice Neugarten arăta că membrii societății au așteptări cu privire la ce ar fi trebuit să realizeze oamenii până la un anumit punct din viața lor și suntem cu toții obligați să trăim în conformitate cu aceste așteptări (deși e posibil ca unii dintre noi să nu putem îndeplini așteptările celorlalți sau să alegem să nu le îndeplinim). Sociologii se referă la programul după care se desfășoară evenimentele din viața noastră ca fiind modelul nostru de „ceas social“[391]. Neugarten credea că oamenii care aderă la un cadru temporal înțeles de oamenii din jurul lor își vor trăi viața ca fiind mai puțin stresantă decât cei care încalcă acest tip de așteptări: „Bărbații și femeile se compară cu prietenii, cu frații, cu colegii de serviciu sau cu părinții lor pentru a decide dacă au reușit, dar au întotdeauna o linie a timpului în mintea lor“[392]. Probele susțin această idee, potrivit căreia este util să trăiești „după ceas“.

Ravenna Helson, de la Universitatea statului California, din Berkeley, și colegii săi au studiat pe termen lung modelele ceasurilor sociale pe un eșantion de femei născute către sfârșitul Marii Crize Economice. Grupul lui Helson absolvise colegiul Mills în promoțiile 1958 și 1960. La sfârșitul anilor 1950, a existat un moment istoric cu o uniformitate a așteptărilor fără precedent.[393] La vremea respectivă, multe femei își doreau o căsătorie durabilă și să aibă copii (în medie, câte patru).

Așteptările lor s-au ciocnit de schimbările sociale iminente din anii 1960, aduse de o cultură a tinerilor activi din punct de vedere politic, de o afirmare din ce în ce mai mare a mișcării drepturilor civile, de opoziția în masă contra războiului din Vietnam și de un val de feminism concentrat pe egalitatea între sexe. Pe măsură ce femeilor li s-au deschis oportunități de lucru, unele dintre absolventele de la colegiul Mills și-au reconsiderat intențiile și au ales cursuri de viață diferite. Helson și colegii săi le-au împărțit pe femei în trei grupuri mari, în conformitate cu ceasurile sociale pe care le-au urmat, pe care le voi numi Ceasul Copilului și al Familiei, Ceasul Profesional și Ceasul fără Viață Socială.

Femeile care au urmat Ceasul Copilului și al Familiei s-au căsătorit și au început să aibă copii la vârste variind între 20 și 25 de ani. În rândurile acestora, cel mai obișnuit moment pentru nașterea primului copil era la trei ani după absolvirea colegiului, cu o scădere a intervalului pentru prima naștere după șase ani. A existat și un grup de „partizane târzii“ ale Ceasului Copilului și al Familiei, ale căror copii s-au născut mai târziu, cu câțiva ani înainte și câțiva după vârsta de treizeci de ani. Dintre

femeile din acest grup, 39% s-au alăturat din nou forței de muncă mai târziu.

Femeile din grupul Ceasului Profesional s-au angajat într-o carieră fluidă, ascendentă, până la vârsta de 28 de ani, având un set distinct de norme de dispunere în timp. Aceste femei au urmat o anumită educație academică și profesională, apoi au parcurs o traiectorie a carierei „deosebit de articulată", în cadrul unui domeniu profesional dat, marcând un curs ascendent în ceea ce privește nivelurile salariale și de statut, care au continuat pe toată durata vieții lor profesionale.

În grupul Ceasului fără Viață Socială, femeile au fost repartizate dacă păreau să nu urmeze nici Ceasul Copilului și al Familiei, nici pe cel Profesional. Aceste femei erau diferite de celelalte, chiar și atunci când au absolvit colegiul. Ele aveau rezultate slabe la capitolul acceptare de sine și independență și declarau că li se părea, în general, greu să urmeze normele sociale, chiar și atunci când ar fi avut de profitat, dacă ar fi făcut acest lucru.[394]

Femeile care au urmat mai târziu Ceasul Copilului și al Familiei și pe cel Profesional erau surprinzător de asemănătoare una cu alta în ceea ce privește personalitatea evaluată timpuriu – prezentau aceeași empatie, prezență socială și stare de bine. În timp însă, alegerile timpurii le-au influențat femeilor personalitatea. Cele care au urmat Ceasul Copilului și al Familiei au devenit mai mămoase, mai afectuoase și mai grijulii. Cele care urmaseră inițial Ceasul Copilului și al Familiei, dar l-au schimbat, din cauza divorțului, prezentau mai multă autonomie, realizare și determinare față de cele care rămăseseră în căsătorii nesatisfăcătoare, după acel ceas (iar cele din

căsătoriile cu probleme, rămase căsătorite, aveau, în medie, o stare de bine scăzută). Cele care urmaseră modelul Ceasului Profesional și-au dezvoltat, de asemenea, determinarea mai mult; și ele prezentau siguranță de sine, acceptare de sine și un statut social și o prezență socială mai bune decât celelalte. Cele din grupul Ceasului fără Viață Socială s-au descurcat mai puțin bine, în general.[395] Deși existau câteva excepții, care se descurcaseră mai bine cu trecerea timpului, multe suferiseră întreruperi ale serviciului, se simțeau singure și, până la începutul deceniului cinci de viață, unele se simțeau adesea deprimate și supărate.

Cele care au trăit după un ceas social bine definit – oricare-ar fi fost cel pe care-l aleseseră – au beneficiat de pe urma structurii pe care ceasul o adăugase în viața lor. Studiul lui Levinson pe bărbați adulți furniza o imagine similară a bărbaților care nu trăiseră după un ceas – care nu prea ținuseră cont de perioadele de dezvoltare ale adulților. El scria:

> O altă variantă este cea a bărbatului care, la douăzeci și ceva de ani, trăiește o viață mai degrabă tranzitorie, instabilă. După aceea, în jur de treizeci de ani, el simte o nevoie disperată de a aduce mai multă ordine și stabilitate în viața lui. Ipoteza noastră preliminară este că, dacă un bărbat nu ajunge la un început semnificativ de a se așeza la casa lui până la vârsta de aproximativ 34 de ani, șansele lui de a-și construi o structură de viață rezonabil de satisfăcătoare și una care să poată evolua în dezvoltarea lui în continuare sunt destul de mici.[396]

Fie că urmăm drumul carierei, fie că alegem calea centrată pe familie, este important pentru noi să ne bazăm pe energia de susținere a visurilor, scopurilor și valorilor noastre. Cu toate acestea, vor exista greșeli uneori. Levinson și colegii săi îi descriau pe indivizii care întâlniseră dificultăți:

> În unele cazuri, bărbatul având în jur de 30 de ani a decis că alegerea lui profesională inițială nu a fost cea potrivită – că este prea constrângătoare sau că este o încălcare ori o trădare a unui vis timpuriu, care acum trebuie urmat, sau că nu are talentul de a reuși în domeniul în care lucrează – și face o schimbare majoră în structura sa profesională și de viață, uneori inclusiv în cea conjugală.[397]

Potrivit lui Levinson, chiar dacă ne-am revizui substanțial deciziile preliminare ca adulți, atât timp cât schimbările apar suficient de devreme în planurile noastre de viață, vom fi în regulă. *Să trăiești după un anumit ceas* – urmând o anumită organizare și sistematizare – pare să fie mai bine decât să nu trăim după nici unul. O anumită sistematizare – o planificare personală dinamică, de-a lungul unei perioade semnificative – i-au ajutat să reușească și pe femeile din studiul lui Helson, și pe bărbații din cel al lui Levinson.

În anii 1990, absolvenții de colegiu experimentau mult mai multă explorare de sine decât femeile de la colegiul Mills și decât bărbații din studiul lui Levinson – ceasul social al societății a fost extins și mai mult în deceniile care au urmat, reflectând nevoia de mai multă educație, combinată cu o longevitate în creștere.

Chestionarele din anii 1990 arătau că, pe la douăzeci și ceva de ani, mulți tineri încă nu se simt adulți adevărați și că explorează mult mai multe posibilități de viață decât înainte: se mută, își schimbă locul de muncă mai des și-și explorează identitățile și relațiile mai profund.[398] Unele aspecte ale ceasurilor vieții de familie și ale celei de serviciu rămân, deși sunt lăsate să funcționeze mai mult timp. Sincronizarea planurilor noastre cu aceste ceasuri ne poate oferi modalități utile pentru a ne sistematiza viața.

O parte din reușita pe baza ceasurilor presupune înțelegerea faptului că unele dintre obiective sunt pe un termen atât de lung, încât e ușor să le pierzi urma – dar că trebuie, oricum, să ne ocupăm și de aceste chestiuni. Clayton Christensen credea că suntem deosebit de tentați să cedăm în fața proiectelor care au rezultate pe termen scurt, deoarece ele sunt mai evidente, dar că faptul că le cedăm poate lucra împotriva noastră pe termen lung. El susținea că indivizii care au o mare nevoie de realizare, incluzându-i aici pe studenții care urmau cursurile lui de la Școala de Afaceri de la Harvard, sunt susceptibili să-și neglijeze prioritățile pe termen lung. E mult mai ușor pentru ei să se angajeze în activități care oferă un rezultat rapid al muncii:

> Expediați un produs, terminați un proiect, finalizați o prezentare, încheiați o vânzare [...] Însă nu puteți decât peste douăzeci de ani de-acum încolo să vă puneți mâinile în șolduri și să spuneți: „Am crescut un fiu bun sau o fiică bună“. Ați putea să vă neglijați relația cu partenerul și, la nivel cotidian, să nu pară că lucrurile s-ar deteriora [...] deși relațiile intime și de iubire [...] sunt cele mai

puternice și mai de durată surse de fericire.[399]

Christensen sublinia că mulți dintre colegii lui de școală de la Harvard participau la reuniuni „nefericiți, divorțați și înstrăinați de copiii lor“[400]; și, totuși, el se îndoia că vreunul dintre ei își stabilise drept scop să atingă asemenea rezultate. În opinia lui, aceștia pierduseră din vedere scopul propriei vieți și nu reușiseră să-și prioritizeze relațiile. (Cred că unii oameni ar putea să prezinte o imagine în oglindă a aceleiași erori: pot să devină atât de concentrați pe nevoile lor imediate de a fi cu familia și cu prietenii, încât să nu reușească să realizeze suficient de mult în cariera lor pentru a se întreține pe ei înșiși și pe alții, ceea ce duce mai târziu la nesiguranță financiară.) Ceea ce vrea să spună Christensen, de fapt, este să păstrăm în minte obiectivele și scopurile pe termen lung și să ne mulțumim cu alocarea unui timp oarecare acestor proiecte, chiar dacă rezultatele nu sunt imediate, sfat care se potrivește bine cu ideea identificării cu propriul sine viitor.

Dacă am identificat o direcție compatibilă cu nevoile și obiectivele noastre personale, de obicei, ne găsim și foarte multă energie pe care să i-o dedicăm. Chiar și așa, provocările din exterior pot cere de la noi mai mult decât ne-am imaginat. Problemele economice și rețelele de siguranță socială uzate ne pot solicita în mod special energiile, așa cum pot să facă lucrul acesta și casa, școala sau mediile de lucru care sunt deosebit de provocatoare. Atunci când ne confruntăm cu astfel de provocări, e posibil să avem nevoie, ca să ne descurcăm, de ceva în plus – de îndârjire. Angela Duckworth și colegii ei de la Universitatea din Pennsylvania au studiat îndârjirea

în rândurile cadeților din primul an de la West Point și în alte grupuri.[401] Ea a definit îndârjirea ca fiind o tendință de a persevera, combinată cu pasiunea cuiva de a-și atinge obiectivele. Itemii chestionarului care măsoară îndârjirea reflectă o libertate față de factorii distractori – indivizii îndârjiți nu pot fi deturnați cu ușurință de la ce au început. Ei se așteaptă, mai curând, să depășească obstacolele și să învingă, la provocările importante.[402] Academia West Point are standarde foarte selective de admitere și, cu toate acestea, unii cadeți, pur și simplu, nu reușesc să treacă de prima lor vară istovitoare acolo. Îndârjirea prezice dacă un cadet are să supraviețuiască programului și nivelul pe care poate să-l realizeze. Angajamentul îndârjit se regăsește și în rândurile școlarilor de gimnaziu care ajung la cele mai înalte niveluri în competițiile de ortografie, la care îndârjirea este legată de orele dedicate practicii de către elev, și prezice performanța finală a elevului în cadrul competiției.[403]

Pe măsură ce ne parcurgem drumul, continuăm să ne autoeducăm cu privire la personalitate. În general, devenim adulți din ce în ce mai influenți[404] – dominanța noastră socială crește, în medie, către vârsta de treizeci de ani și se stabilizează în următoarele două decenii, când facem patruzeci și cincizeci de ani.[405] În consecință, abilitatea noastră de a-i înțelege pe alții și pe noi înșine continuă să crească în importanță. Filosoful Platon amintea că este crucială cunoașterea de sine în rândurile oamenilor cu putere, pentru ca ei să nu abuzeze de alții (care, în schimb, să displacă). Una dintre cele mai bune modalități pe care le avem, pentru a învăța despre noi înșine, este să cerem feedback.

Nu toate solicitările de feedback sunt la fel, afirmau Susan Ashford și Anne Tsui, care au examinat cererile formulate de 387 de manageri de nivel mediu de la o anumită organizație de servicii publice. Pentru studiul întreprins de cele două, toți supraveghetorii, colegii și subordonații au observat un anumit manager la serviciu și au descris felul în care el sau ea solicita feedback; fiecare respondent spunea și cât de bune perfomanțe avusese managerul. Ashford și Tsui au constatat că unii manageri transmit faptul că nu vor evaluări exacte în ceea ce-i privește. Nu vor să-și tulbure propriile convingeri, așa încât le semnalează potențialilor critici răspunsul pe care-l așteaptă, spunând: „M-am descurcat destul de bine în cutare chestiune, nu-i așa?“ În schimb, alți manageri chiar vor să afle, și-atunci pun întrebări de genul: „Cum pot să fiu mai bun în cutare chestiune? Te rog, simte-te liber să-mi critici abordarea curentă“.[406] Managerii mai deschiși la feedback erau mai apreciați de colegii lor (și aveau scoruri mai scăzute pe scara defensivității). Deși studiile acestea au fost plasate în mediul de lucru, noi folosim strategii similare în viața noastră cotidiană, punând întrebări care conțin răspunsurile, cum ar fi: „Sunt un cântăreț destul de bun, nu-i așa?“, transmițând că avem nevoie de susținere. Să comparăm această afirmație cu: „Mă interesează să devin un cântăreț mai bun. Ai vreo sugestie despre felul în care aș putea să mă perfecționez?“ Primirea unui feedback bun are o foarte mare valoare pentru conduita noastră, indiferent dacă suntem la serviciu, acasă ori la școală.

Abilitatea noastră de a le descrie altora cine suntem este importantă și pentru conduita noastră: folosim descrieri scurte despre noi înșine atunci când

întâlnim oameni noi la reuniunile sociale, pe rețelele sociale și la întâlniri. Stephen Kaye, un specialist în leadership, descria o întâlnire de afaceri din Springfield, Illinois, la care-i ascultase pe oameni prezentându-se unul altuia. El îi caracteriza, spunând că toți vorbeau la fel: „Numele meu este cutareși lucrez pentru cutare. Iată cartea mea de vizită, ca să mă poți suna“. În toiul acestor prezentări, fusese una care chiar îi plăcuse lui Kaye: un băiețel aflat în cameră intervenise, spunând „Eu am patru ani!“[407] – o prezentare clară, descriptivă și memorabilă.

Oricât de fermecătoare fusese exclamația băiețelului de patru ani, ea ne amintește că ne ia un timp, celor mai mulți dintre noi, până învățăm cum să ne descriem bine pe noi înșine – și că unii dintre noi se pricep mai bine decât alții să facă acest lucru.[408] Potrivit lui Susan Bluck și Tilmann Habermas, atunci când începem să ne alcătuim poveștile de viață, când suntem copii, relatăm, pur și simplu, o suită de evenimente care ni se par importante, așa cum făcea Bill, de opt ani, căruia i s-a cerut să spună o poveste despre cine era el. Bill a intrat direct în subiect: „Când am început să învăț să citesc și să scriu, asta era cel mai important pentru mine, și să socotesc“... – moment în care el a întrebat dacă putea să înceapă de mai devreme din viața lui; odată încurajat să procedeze astfel, Bill a continuat, povestind că, fiind foarte mic,

> ...am învățat să merg. Și, când m-am dus prima oară la școală, eram foarte, foarte entuziasmat. Ar trebui să spun tot ce am făcut în viață? [*Intervievatorul*: Exact.] În regulă, atunci, chiar am o mulțime de lucruri de spus. După aceea, când am fost pentru

> prima oară într-un avion, mi-era foarte frică, eram foarte entuziasmat și pe urmă [...] sau când eram la spital, eram puțin [...] Îmi era foarte, foarte teamă să nu am pneumonie [...] sau atunci când am învățat să înot, când încă nu puteam să înot, nu știam să înot [...][409]

Bluck și Habermas afirmau că învățăm să ne descriem pe noi înșine la un nivel mai înalt după ce realizăm că există o formulă socială pentru a ne povesti viața și includem în poveștile noastre evenimentele esențiale de viață, cum ar fi nașterile, căsătoriile și divorțurile. La un nivel și mai mare de coerență, transmitem temele vieții noastre – poate asumarea de riscuri, abilitatea de a învăța din greșelile noastre sau felul în care suntem un sprijin pentru membrii familiei noastre – și începem să recunoaștem temele care ne identifică.

Dan McAdams, de la Universitatea de Nord-Vest, a studiat poveștile noastre de viață și crede că, în Statele Unite, structura principală a scenariului pe care-l folosesc oamenii pentru a-și organiza viața este narațiunea izbăvirii. Această narațiune începe cu sentimentul că persoana e specială și dedicată unui set de valori esențiale. Acest lucru este urmat de suferința personală și, în cele din urmă, de eliberarea de respectiva suferință. Izbăvirea vine pe măsură ce trecem dincolo de problemele noastre, pentru a-i ajuta pe alții. McAdams dădea exemplul lui Rob McGowan, scenarist și participant la cercetare. McGowan crescuse într-un oraș minier din Virginia de Vest, fiind unul dintre cei cinci copii ai unui tată ratat, cu patima jocurilor de noroc, și al unei mame predispuse la teatralism – făcea exerciții de aruncare a cuțitelor

către o fotografie a tatălui lor. În cele din urmă, copiii fuseseră dați în plasament, iar Rob avusese norocul să fie plasat într-un cămin stabil și să-i fie recunoscute talentele scriitoricești de către un profesor.

Când era tânăr, Rob se mutase la New York și urmase cursuri de actorie și de scris; fusese angajat ca actor de televiziune, dar se încurcase cu drogurile. Într-o serie de momente de cotitură ale vieții sale, își întâlnise viitoarea soție, renunțase la serialul de televiziune la care lucra și, împreună cu viitoarea lui soție, părăsise New Yorkul pentru sud-vestul Statelor Unite. Acolo, se concentrase pe scrierea de scenarii de film, în timp ce soția lui picta. Se dedicase ajutorării noii generații și, după ce se străduiseră o vreme să aibă propriii copii, el și soția lui adoptaseră doi. McGowan se dedicase familiei și comunității. Gândindu-se la oamenii care-i ajutaseră pe el și pe familia lui, conchidea că aflase „cât de mulți oameni buni există pe lume“[410]. Când i se ceruse să se uite la povestea lui și să identifice o temă, el răspunsese: „În cazul meu, cred că, dac-ar trebui totul distilat într-un singur cuvânt, ar fi izbăvire“[411].

McAdams găsea, în numărul mare de povești despre izbăvire pe care le auzise, urmele credinței culturale – care pornește de la transcendentaliștii americani, precum Ralph Waldo Emerson și Henry David Thoreau –, potrivit căreia oamenii sunt în esență buni și ar trebui să se străduiască să aibă încredere în ei. Mulți dintre participanții cei mai norocoși la cercetarea lui McAdams își spuneau poveștile în acest fel – exprimând sentimentul de a fi speciali, depășind dificultățile, iar apoi începând să-i ajute pe alții.[412]

Prin comparație, unii dintre noi spun povești

despre o nenorocire timpurie, de pe urma căreia nu ne-am revenit niciodată; ne vedem adesea părinții și figurile de autoritate ca nepăsători sau exploatatori. În loc să depășească aceste obstacole, adulții respectivi se văd repetând același comportament problematic, incapabili să rupă ciclul: un bărbat de vârstă mijlocie povestea că era incapabil să-și asume un angajament față de o femeie minunată – care, până la urmă, îl părăsise din această cauză – și că, de-atunci, făcuse mereu aceeași greșeală cu noile femei pe care le întâlnise. O femeie relata cum refuzase ofertele de ajutor ale oamenilor în decursul vieții ei, doar pentru a se afunda în circumstanțe disperate, pe măsură ce trecea timpul.[413] Poveștile oamenilor despre ei înșiși – plus temele pe care le exprimă – conțin adesea pronosticuri deja făcute cu privire la propriul viitor, și am face bine să le acordăm atenție. Inteligența noastră personală se adaugă la capacitatea noastră de a le asculta poveștile și a le înțelege semnificațiile.

Poveștile personale bune servesc și scopului de ne inspira propriile activități. Putem să ne amintim un eveniment trecut, ca să ne ajute într-o situație nouă. De exemplu, când vedeta baschetului Michael Jordan simțea că nu juca destul de puternic, adesea își amintea de momentul în care nu reușise să se califice pentru echipa de baschet a liceului, în ultimul său an de studiu:

> A fost jenant să nu mă calific pentru echipă. Afișaseră lista cu responsabilitățile și a stat acolo un timp foarte îndelungat, fără să aibă numele meu pe ea. Îmi amintesc, de asemenea, că eram foarte supărat, pentru că un altul, care nu era chiar așa de bun ca mine reușise... De fiecare dată când mă

> antrenam la sală, și oboseam, și mă gândeam c-ar fi trebuit să mă opresc, închideam ochii și vedeam acea listă din vestiar fără numele meu pe ea, iar asta mă ajuta să continui.[414]

Jordan nu e singurul care folosește astfel de amintiri motivatoare. Într-un studiu, multe persoane au declarat că automotivarea era principalul factor pentru care-și aminteau evenimente din viața lor, dar în egală măsură era și autoperfecționarea: o persoană își amintea „când am vrut să învăț din greșelile mele trecute“, iar o alta spunea că se lăsa în voia amintirilor: „când [...] mă gândesc la un lucru rău, care s-a întâmplat, pot să învăț din el o anumită lecție“[415]. Oamenii au spus și că-și aminteau evenimente anterioare pentru a căpăta încredere, a face o alegere în viață sau a-și înțelege mai bine viețile.

Unii folosesc amintiri din istoria lor de familie, pentru a crea o dramă intergenerațională. Când era copil, Robert Russa Moton supraviețuise muncind pe o plantație, imediat după Războiul Civil. Dar bunica îi spusese că era descendentul unui prinț care fusese capturat și dus la bordul unui vas, într-un port african, de către negustorii de sclavi și vândut apoi ca sclav, când ajunseseră în Statele Unite. Inspirat de astfel de povești și cu sprijinul părinților săi, Moton muncise din greu la școala locală și, în cele din urmă, părăsise plantația și vechea lui viață, pentru a-și continua educația. La maturitate, devenise educator pentru tinerii afro-americani, ajutându-i pe alții să obțină avantajele pe care le obținuse și el pentru sine.[416] Pentru faptul că prosperase, în ciuda rasismului fățiș din acea vreme, Moton ajunsese să-i inspire pe alții:

> În toți anii mei de experiență, am constatat că cineva realizează mult mai mult când nu-și permite să stăruiască prea mult asupra dificultăților și descurajărilor pe care le întâlnește, dar păstrează permanent în minte acele forțe și influențe ce permit îndepărtarea fiecărui obstacol care-i stânjenește adesea progresul.[417]

Probabil că nivelul de reamintire cel mai elaborat al autobiografiei noastre presupune identificarea modelului influențelor care ne ajută să explicăm povestea noastră de viață.[418] Pe măsură ce învățăm cauzele comportamentelor noastre, avem șansa de a ne controla mai bine pe noi înșine, deoarece putem minimiza declanșatorii comportamentului rău și căuta mediile care promovează actele bune. Pe măsură ce învățăm despre consecințele acțiunilor noastre în timp, avem, ca rezultat, o bază mai bună pentru a face alegeri. Începem să dezvoltăm un sentiment al înțelepciunii, prin faptul că apreciem atât impactul pe care-l avem asupra altora, cât și limitele acelui impact. Îți amintești un moment din viața ta în care ai gândit, ai făcut sau ai spus ceva înțelept? Cercetătorii le-au cerut oamenilor să-și amintească astfel de situații și au constatat că înțelepciunea presupune adesea capacitatea de a empatiza cu alții și de a-i sprijini, de a te autoafirma când e necesar și de a-ți dezvolta cunoașterea și flexibilitatea.[419]

Ne folosim inteligența personală pentru a construi un sens care se împletește cu direcția, valorile și scopul nostru, până când acestea se unesc într-o organizare semnificativă a vieții noastre. Ne bazăm pe sentimentele și valorile noastre pentru direcție; planificăm în timp și potrivim acele planuri

într-un mod aproximativ, într-o secvență socială inteligibilă. Inteligența personală ne ajută să știm când să schimbăm cursul și când să afișăm îndârjire și perseverență. Există suficient spațiu de manevră în modul în care facem acest lucru, astfel încât crearea unei povești de viață este asemănătoare, în multe sensuri, cu crearea unei lucrări de artă. Apare la suprafață forma vieții noastre, și numeroasele părți ale personalității noastre pot să se întrepătrundă în moduri surprinzătoare, pe care nu ni le-am imaginat niciodată când eram mai tineri.

Viața marelui pictor și instructor de artă Robert Henri oferă exemplul unei astfel de întrepătrunderi. Henri a fost un artist de la începutul secolului XX, ale cărui lucrări pot fi găsite astăzi la Muzeul Metropolitan de Artă și la Galeria Națională de Artă. Dar el nu avea ca obiectiv de viitor, atunci când era copil, să devină artist. Tatăl său se mutase cu familia în Atlantic City pe vremea când Henri era încă un băiețel. Când tatăl începuse să investească în afaceri imobiliare, Henri se pusese de unul singur la muncă, pictând pancarte cu „De vânzare“, care includeau descrieri ale proprietăților puse de tatăl său pe piață. Henri își folosise abilitățile de a picta pentru a-l ajuta pe tatăl său; ajutorul lui fusese modest ca posibilități, dar îi oferise începutul unei direcții de viață.

În tinerețea sa, Henri a părut să urmeze o abordare de tipul a o scoate cumva la capăt în privința luării deciziilor – redirecționându-și activitățile într-un grad mic, pe măsură ce se maturiza. De exemplu, prietenii lui admirau calitatea pancartelor „De vânzare“, pe care le picta, iar el, ascultând reacțiile lor, se simțea încurajat c-ar fi putut să aibă un oarecare talent, drept care s-a înscris la școala de artă

din Philadelphia. Profesorii din școală au observat substanțialul său talent, iar unii i-au sugerat să călătorească la Paris pentru a studia în continuare. Cu ajutorul familiei sale, Henri și-a sporit dedicația față de pictură și a plecat către Franța. La Paris, curatorii muzeelor au observat că era extraordinar de promițător; unul i-a expus picturile la Muzeul Luxembourg, o neobișnuită onoare pentru un american. Întorcându-se acasă, Henri le-a atras atenția unor ilustratori mai tineri și unor potențiali pictori și a realizat că era dispus să-i învețe.

Curând după ce a început să fie instructor de artă însă, Academia Națională de Design a respins lucrările studenților săi preferați la Expoziția Anuală din 1907. Manifestând atât îndârjire, cât și disponibilitatea de a-i ajuta pe alții, Henri a găsit o oportunitate în acest obstacol: în loc să accepte pasiv dezamăgirea sau să facă o politică precaută în lumea artei, el s-a dedicat din nou picturilor sale și celor ale studenților săi. Bazându-se pe propriile resurse, a organizat o expoziție pentru cei șapte elevi ai săi la o galerie din New York, amestecând printre lucrări și lucrările sale. Expoziția s-a numit, simplu, „Cei Opt“. A devenit o senzație în lumea artei: cu accentul pus pe redarea cadrelor urbane, a portretelor din viața reală și pe stilurile inventive, mulți istorici au marcat momentul ca fiind începutul artei moderne în Statele Unite. Expoziția a atras un număr suficient de mare de vizitatori pentru a deveni și un succes comercial.

Criticul de artă Dorothy Grafley vorbea despre abilitatea lui Henri, mai târziu în carieră, de a surprinde personalitatea în lucrările sale de artă – un interes și o abilitate despre care eu cred că reflectau inteligența lui personală. Grafley scria că Henri, în

portretele sale, „participă cu o imaginație vie la experiențele motivatoare ale subiectului său [căutându-i obiectivul]... nu într-o înfățișare pe care o dorește sau o dictează cineva, ci într-o relevare a caracterului...“[420] Fiecare mișcare a corpului exprima sensurile psihologice ale unei persoane: „Henri e în stare să surprindă, în viața unei pleoape, în accentuarea unei nări [...] reliefări abile ale personalității“[421].

Înțelegerea profundă a personalității l-a ajutat pe Henri nu numai să-și modeleze cariera și lucrările de artă, ci și să elibereze talentul elevilor săi. În calitate de instructor, stilul lui Henri era să ghideze cu blândețe obiectivele și planurile sale și ale altora pentru a îmbunătăți starea de bine a tuturor. Făcând acest lucru, el a modelat carierele multora din generația următoare de pictori ai Americii, inclusiv ale lui Edward Hopper și Rockwell Kent. Hopper spunea despre Henri că „a fost cel mai influent profesor pe care l-am avut“[422].

Henri le cerea elevilor săi să picteze ceea ce simțeau și să picteze persoanele care erau:

> Obiectivul unei picturi nu este să faci un tablou – oricât de irațional poate să sune acest lucru. Pictura, dacă rezultă o pictură, este un produs secundar și poate să fie utilă, valoroasă, interesantă, ca semn a ceea ce a trecut. Obiectul, care este în spatele fiecărei adevărate lucrări de artă, este atingerea unei stări de a fi, o stare superioară de funcționare, un moment al existenței peste nivelul obișnuit.[423]

Henri presupunea că elevii săi exersau asiduu

pentru a-și dezvolta tehnica – dar aveau nevoie de ceva mai mult. Poate că el exprima ideea că pot să apară lucruri mari pe măsură ce viețile noastre personale se întrepătrund – pe măsură ce personalitățile noastre devin organizate și fin acordate între ele.

---

[358] J.D. Mayer, „The big questions of personality psychology: Defining common pursuits of the discipline“ [„Marile întrebări ale psihologiei personalității. Definirea scopurilor comune ale disciplinei“], în *Imagination, Cognition, and Personality*, 27, 2007, pp. 3–26

[359] *Eclesiastul*, 2:3

[360] Vezi articolul lui J.D. Mayer, menționat anterior (nota 1, p. 250), p. 17

[361] În P.G. Zimbardo și J.N. Boyd, „Putting time in perspective: A valid, reliable individual-differences metric“ [„Punerea în perspectivă a timpului. O metrică valabilă, fiabilă, a diferențelor individuale“], în *Journal of Personality and Social Psychology*, 77, 1999, pp. 1271–1288

[362] Prezentare în K.A. Keough, P.G. Zimbardo și J.N. Boyd, „Who's smoking, drinking, and using drugs? Time perspective as a predictor of substance use“ [„Cine fumează, bea și consumă droguri? Perspectiva temporală ca factor de predicție a abuzului de substanțe“], în *Basic and Applied Social Psychology*, 21, 1999, pp. 149–164

[363] În H. Ersner-Hershfield, M.T. Garton, K. Ballard, G.R. Samanez-Larkin și B. Knutson, „Don't stop thinking about tomorrow: Individual differences in future self-continuity account for saving“ [„Nu înceta să te gândești la ziua de mâine. Diferențele individuale în continuitatea către sinele viitor justifică economisirea“], în *Judgment and Decision Making*, 4, 2009, pp. 280–286

[364] E.T. Higgins, „Self-discrepancy: A theory relating self and affect“

[„Discrepanța față de sine. O teorie care pune în relație sinele și afectul"], în *Psychological Review*, 94, 1987, pp. 319–340

[365] Vezi M.J. Alexander și E.T. Higgins, „Emotional trade-offs of becoming a parent: How social roles influence self-discrepancy effects" [„Trocurile emoționale, când devii părinte. Cum influențează rolurile sociale efectele discrepanței față de sine"], în *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 1993, pp. 1259–1269

[366] Vezi D.J. Levinson, C.M. Darrow, E.B. Klein, M.H. Levinson și B. McKee, „Periods in the adult development of men: Ages 18 to 45" („Perioade ale dezvoltării adultului la bărbați. De la 18 la 45 de ani"), în *The Counseling Psychologist*, 6, 1976, pp. 21–25

[367] *Ibidem*

[368] Cererea făcută de promoția 2010 lui Christensen, de a le vorbi în acest fel, este descrisă în introducerea editorului la remarcile lui Christensen. Acestea pot fi găsite în Nota editorului, la p. 46, chiar înainte de C.M. Christensen, „How will you measure your life?" [„Cum vrei să-ți măsori viața?"], în *Harvard Business Review*, 88, 2010, pp. 46–51.

[369] *Ibidem*

[370] Vezi S.H. Schwartz, J. Cieciuch, M. Vecchione, E. Davidov, R. Fischer, C. Beierlein, A. Ramos, M. Verkasalo, J.-E. Lönnqvist, K. Demirutku, O. Dirilen-Gumus și M. Konty, „Refining the theory of basic individual values" [„Șlefuirea teoriei valorilor individuale de bază"], în *Journal of Personality and Social Psychology*, 103, 2012, pp. 663–688

[371] Cercetătorii au examinat un eșantion de femei urmărite de Institutul Personalității și al Cercetării Sociale, de la Universitatea statului California din Berkeley, folosind instrumentul de măsurare a stării de bine al lui Carolyn Ryff, pentru a clasifica valorile din grupul lor, pe baza celor două dimensiuni predominante ale sale, stăpânirea mediului și creșterea personală, așa cum sunt ilustrate în Tabelul 3 din C.D. Ryff, „Happiness is everything, or is it? Explorations on the meaning of psychological well-being" [„Fericirea este totul, sau ce este? Cercetări ale semnificației stării de bine psihologice"], în *Journal*

of Personality and Social Psychology, 57, 1989, pp. 1069–1081. Articolul lui Helson și Srivastava este: R. Helson și S. Srivastava, „Three paths of adult development: Conservers, seekers, and achievers“ [„Trei căi ale dezvoltării adultului. Conservatori, căutători și înfăptuitori“], în *Journal of Personality and Social Psychology*, 80, 2001, pp. 995–1010.

[372] Vezi D. Brooks, „The summoned self“ [„Sinele convocat“], în *The New York Times*, 13 august 2010, p. A23 (contraeditorial)

[373] Adulții în devenire intervievați de Shulman, Feldman și colegii lor aveau vârste cuprinse între 22 și 27 de ani. Treizeci și cinci trăiau independent (inclusiv cu parteneri romantici), iar treizeci și cinci locuiau cu părinții. Studiul este prezentat în S. Shulman, B. Feldman, S.J. Blatt, O. Cohen și A. Mahler, „Emerging adulthood: Age-related tasks and underlying self processes“ [„Maturitatea incipientă. Sarcini legate de vârstă și procese subiacente legate de sine“], în *Journal of Adolescent Research*, 20, 2005, pp. 577–603.

[374] *Ibidem*, p. 590

[375] *Ibidem*, p. 591

[376] *Ibidem*, pp. 590–591

[377] Din articolul lui Levinson, Darrow, Klein, Levinson și McKee, menționat anterior (nota 9, p. 225), p. 24

[378] R.A. Emmons și L.A. King, „Conflict among personal strivings: Immediate and long-term implications for psychological and physical well-being“ [„Conflictul dintre strădaniile personale. Implicații imediate și pe termen lung pentru starea de bine psihologică și fizică“], în *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 1988, pp. 1040–1048

[379] Vezi studiul lui Emmons și King, menționat mai sus. Un exemplu similar, „să iau numai note de 10“ și „să fiu la petreceri tot timpul“, se află în K.M. Sheldon și T. Kasser, „Coherence and congruence: Two aspects of personality integration“ [„Coerență și congruență. Două aspecte ale integrării personalității“], în *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 1995, pp. 1040–1048.

[380] *Ibidem*

[381] Vezi studiul lui Mayer, Panter și Caruso, menționat anterior (nota 51, p. 145)

[382] Vezi A. Ellis, „Neurotic interaction between marital partners“ [„Interacțiunea nevrotică dintre partenerii conjugali“], în *Journal of Counseling Psychology*, 5, 1958, pp. 24–28. Pentru elaborările ulterioare, vezi A. Ellis, „The impossibility of achieving consistently good mental health“ [„Imposibilitatea realizării unei sănătăți mintale consecvent bune“], în *American Psychologist*, 42, 1987, pp. 364–375.

[383] Prezentare din D. Oyserman, D. Bybee și K. Terry, „Possible selves and academic outcomes: How and when possible selves impel action“ [„Eurile posibile și rezultatele academice. Cum și când impun eurile posibile trecerea la acțiune“], în *Journal of Personality and Social Psychology*, 91, 2006, pp. 188–204

[384] Itemii sunt ușor modificați în anumite cazuri, pentru a proteja conținutul testului TOPI însuși; pentru mai multe detalii, vezi studiul lui Mayer, Panter și Caruso, menționat anterior (nota 51, p. 145).

[385] Vezi R. Devadason, „To plan or not to plan? Young adult future orientations in two European cities“ [„A planifica sau a nu planifica? Orientările viitoare ale tinerilor adulți în două orașe europene“], în *Sociology*, 42, 2008, pp. 1127–1145

[386] *Ibidem*, p. 1138

[387] De exemplu, o carte ce descrie abordări similare celor ale consilierului de viață este Simon, Howe și Kirschenbaum, 1995. Lindblom susținea că specialiștii urmează adesea practici alternative, în contexte reale de viață.

[388] Descrierea recomandărilor de a lua decizii în mod expert ca fiind nerealiste se găsește în introducerea la C.E. Lindblom, „The science of «muddling through»“ [„Știința de a «o scoate cumva la capăt»“], în *Public Administration Review*, 19, 1959, pp. 79–88.

[389] Descrierea luării de decizii ipotetice se găsește în introducerea la articolul lui C.E. Lindblom, menționat mai sus, p. 82.

[390] Vezi articolul lui Levinson, Darrow, Klein, Levinson și McKee, menționat mai sus (nota 9, p. 255), pp. 23–24

[391] Vezi B.L. Neugarten, J.W. Moore și J.C. Lowe, „Age norms, age

constraints, and adult socialization“ [„Norme de vârstă, constrângeri de vârstă și socializarea la adulți“], în *American Journal of Sociology*, 70, 1965, pp. 710–717

[392] Vezi B.L. Neugarten, „Time, age, and the life cycle“ [„Timpul, vârsta și ciclul vieții“], în *American Journal of Psychiatry*, 136, 1979, pp. 887–894

[393] Vezi R. Helson, V. Mitchell și G. Moane, „Personality patterns of adherence and nonadherence to the social clock“ [„Modele ale personalității pentru aderarea și neaderarea la ceasul social“], în *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 1984, pp. 1079–1096

[394] *Ibidem*, pp. 1084, 1088 și 1089

[395] *Ibidem*, p. 1090

[396] Vezi studiul lui Levinson, Darrow, Klein, Levinson și McKee, menționat anterior (nota 9, p. 255), p. 22

[397] *Ibidem*

[398] J.J. Arnett, „Emerging adulthood: A theory of development from the late teens through the twenties“ [„Maturitatea emergentă. O teorie a dezvoltării de la sfârșitul adolescenței prin deceniul al treilea de viață], în *American Psychologist*, 55, 2000, pp. 469–480

[399] Vezi articolul lui C.M. Christensen, menționat anterior (nota 11, pp. 255–256), p. 49

[400] *Ibidem*, p. 48

[401] A.L. Duckworth, C. Peterson, M.D. Matthews și D.R. Kelly, „Grit: Perseverance and passion for long-term goals“ [„Îndârjire. Perseverență și pasiune pentru țelurile pe termen lung“], în *Journal of Personality and Social Psychology*, 92, 2007, pp. 1087–1101

[402] A.L. Duckworth și P.D. Quinn, „Development and validation of the Short Grit Scale (Grit-S)“ [„Dezvoltarea și validarea Scalei Scurte a Îndârjirii [Grit-S]“], în *Journal of Personality Assessment*, 91, 2009, pp. 166–174. Vezi și adresa: www.sas.upenn.edu/~duckwort/images/Duckworth%20and%20Quinn.pdf

[403] Testele statistice indică faptul că îndârjirea se suprapune îndeaproape pe autoevaluările elevilor în ceea ce privește orele în care au exersat. În acest caz, o variabilă poate fi folosită în

locul celeilalte; adică îndârjirea nu se adaugă la predicția rezultatelor competitive dincolo de orele de practică (vezi Duckworth și Quinn, 2009, p. 172).

[404] B.W. Roberts și D. Mroczek, „Personality trait change in adulthood“ [„Schimbarea trăsăturilor personalității la maturitate“], în *Psychological Science*, 17, 2008, pp. 31–35

[405] Studiul la care mă refer nu a inclus destul de mulți indivizi de vârste mai înaintate, pentru a putea trage vreo concluzie despre dominanța socială la șaizeci de ani și chiar mai târziu în viață.

[406] Vezi S.J. Ashford și A.S. Tsui, „Self-regulation for managerial effectiveness: The role of active feedback seeking“ [„Autoreglementarea pentru eficiența managerială. Rolul căutării active de feedback], în *Academy of Management Journal*, 34, 1991, pp. 251–280. Vezi și M. Tuckey, N. Brewer și P. Williamson, „The influence of motives and goal orientation on feedback seeking“ [„Influența motivelor și a orientării în funcție de scop asupra căutării de feedback“], în *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 75, 2002, pp. 195–216

[407] Din secțiunea „Cele mai bune autoprezentări din lume“ a newsletterului „Able Leader“ [„Conducător capabil“], martie 2007 (www.stevekaye.com/ezine-index.html), de pe site-ul „One great meeting“ („O întâlnire grozavă“ – preluat pe 24 februarie 2013 de la adresa http://www.stevekaye.com/ez/ez_0703.html)

[408] S. Bluck și T. Habermas, „Extending the study of autobiographical memory: Thinking back about life across the life span“ [„Extinderea studiului asupra memoriei autobiografice. Gândirea retrospectivă despre viață de-a lungul cursului vieții“], în *Review of General Psychology*, 5, 2001, pp. 135–147

[409] Vezi R. Fivush, T. Habermas, T. Waters și W. Zaman, „The making of autobiographical memory: Intersections of culture, narratives, and identity“ [„Crearea memoriei autobiografice. Intersectările dintre cultură, narațiuni și identitate“], în *International Journal of Psychology*, 46, 2011, pp. 321–345

[410] McAdams, 2006, p. 97

[411] *Ibidem*, p. 96

[412] D.P. McAdams, „American identity: The redemptive self“

[„Identitatea americană. Sinele izbăvit“], în *The General Psychologist*, 43, 2008, pp. 20–27

[413] Aceasta e caracterizarea constatărilor din disertația realizată de Martha Lewis, așa cum e descrisă în McAdams, 2006, pp. 216–217. Disertația originală este rezumată în M.S. Lewis, „The life stories of less generative adults: Identifying narrative and psychological features“ [„Poveștile vieților unor adulți mai puțin creatori. Identificarea trăsăturilor narative și psihologice“), în *Dissertation Abstracts International: Section B: The Sciences and Engineering*, 61 (6-B), ianuarie 2000, p. 3315.

[414] Citat din *Boston Globe*, în Pillemer, 1998, p. 41

[415] Vezi S. Bluck, N. Alea, T. Habermas și D.C. Rubin, „A tale of three functions: The self-reported uses of autobiographical memory“ [„O poveste cu trei funcțiuni. Utilizările autorelatate ale memoriei autobiografice“], în *Social Cognition*, 23, 2005, pp. 91–117

[416] În Moton, 1920 (preluat de la adresa : http://www.docsouth.unc.edu/fpn/moton/moton.html)

[417] *Ibidem*, p. 287

[418] Cel mai elaborat nivel al povestirilor noastre presupune identificarea temelor din viața noastră și a cauzelor a ceea ce am făcut. Vezi articolul lui Bluck și Habermas, menționat anterior (nota 58, p. 286).

[419] Conceperea înțelepciunii ca presupunând empatie și afirmare de sine a fost propusă în J. Glück, S. Bluck, J. Baron și D.P. McAdams, „The wisdom of experience: Autobiographical narratives across adulthood“ [„Înțelepciunea experienței. Narațiuni autobiografice în perioada maturității“], în *International Journal of Behavioral Development*, 29, 2005, pp. 197–208.

[420] Vezi D. Grafly, „Robert Henri memorial exhibition at the Metropolitan Museum“ [„Expoziția memorială Robert Henri la Muzeul Metropolitan“], în *American Magazine of Art*, 22, 1931, pp. 435–446

[421] *Ibidem*, p. 441

[422] Vezi B.B. Perlman, „Revolution in the classroom“ [„Revoluție în clasă“], în *Art & Antiques*, 30 (4), 2007, pp. 77–83

[423] Robert Henri, citat în R. Goldwater și M. Trever (editori), *Artists on Art* (*Artiști despre artă*), 1945, p. 401, *apud* Deci și Flaste, 1995, p. 21

8
Puterea personalității

Toate acțiunile noastre – oricât ar fi de mari sau de mici – ajung la suprafață din izvoarele personalității noastre. Și ne folosim inteligența personală ca ghid al felului în care funcționează personalitatea noastră. Detectăm indiciile de la ceilalți oameni, recunoaștem semnificația trăsăturilor și ne stabilim cu chibzuință obiectivele. Eu și colegii mei am decelat unele părți ale acestei probleme – găsind răspunsul printr-un test psihologic și, cu ajutorul acestuia, am confirmat că unii dintre noi sunt mai buni decât alții când se pune problema să-i înțeleagă pe oameni. Cu toate acestea, oricât de importantă ar fi personalitatea noastră, fiecare dintre noi este doar o mică parte a lumii mai mari în care trăim.

În lucrarea sa *Leviatanul*, filosoful Thomas Hobbes descrie un contract social care există între individ și societate[424]: fiecare dintre noi servește societatea, urmându-i regulile și comportându-se ca un cetățean responsabil; în schimb, suntem îmbrăcați, hrăniți și îngrijiți de familiile noastre și de instituțiile sociale mai mari. În concordanță cu această perspectivă, ne folosim inteligența personală pentru a ne planifica viața: găsim o direcție pe care o apreciem, creăm etapele de parcurs pentru a ne îndeplini obiectivele, aranjăm planul propriei vieți într-o succesiune socială și spunem povești coerente despre noi înșine – toate în contextul lumii noastre sociale. Cu cât facem acest lucru mai bine, cu atât aducem recompense mai multe pentru noi înșine și pentru societate, în general.

Iar liderii culturali și formatorii de opinie ne ghidează comportamentul – în unele dăți cu mai multă inteligență personală decât în altele. Artiștii creează romane și clipuri video care glorifică unele tipuri de caractere, în timp ce le satirizează pe altele. Psihiatrii, prin intermediul *Manualul de diagnosticare și statistică a tulburărilor mentale*, trasează limitele după care se distinge comportamentul normal de cel anormal. Specialiștii în resurse umane ne îndeamnă să ne conformăm la „climatul organizațional“ de la locul nostru de muncă. Și, desigur, familiile noastre au așteptări de la noi (iar noi avem așteptări de la noi înșine). Fiecare dintre aceste grupuri are ceva de revendicat de la personalitatea noastră și de la felul în care se presupune c-ar trebui să ne comportăm.

Uneori, ne folosim inteligența personală ca instrument pentru a înțelege relațiile pe care le formăm cu societatea mai largă în care trăim. Oamenii din lumea antică, de la filosofii până la povestitorii ei, și-au folosit deja inteligența și au ajutat societatea, ghidându-i pe oameni în relațiile lor sociale și în ceea ce privește regulile după care se cuvenea să trăiască. „Regula de aur“, de exemplu: „Tratează-i pe ceilalți așa cum ai vrea să fii tu însuți tratat“ – iată o apoteoză a raționamentului cu ajutorul inteligenței personale. Ca să formuleze acest sfat, filosofii antici au trebuit să recunoască, mai întâi, faptul că ființele umane erau suficient de asemănătoare pentru ca, dacă o persoană vedea un act oarecare ca fiind lăudabil sau dăunător, și ceilalți oameni să-l fi privit, probabil, în același fel, că am putea, în consecință, să ne folosim cunoștințele despre ceea ce ne place și ne displace ca bază pentru felul în care-i tratăm pe ceilalți și că, mai mult decât atât, oamenii erau

suficient de capabili de reflecție și de autocontrol pentru a pune în practică regula.

Cunoștințele despre raționamentul nostru interior și despre felul în care funcționează acesta fac cunoscut și comportamentul nostru în viața publică. Gândiți-vă la un politician care pretinde a fi cercetat răspunsul la o problemă complexă din domeniul politicii, căutând „adevărul în inima sa". Unele dintre căutările interioare ale politicienilor probabil că sunt de încredere, mai ales atunci când e vorba de identificarea reacțiilor morale de bază. Psihologul Jonathan Haidt susținea, de fapt, că simțul nostru moral a evoluat pentru a ne ghida comportamentul în societate. Haidt arăta că predecesorii noștri, care simțeau reacțiile morale – inclusiv dezgustul și aprobarea morală –, erau, în consecință, mai capabili să coopereze unul cu celălalt și să-și îmbunătățească probabilitatea de supraviețuire. Politicianul care și-a cercetat inima ca să afle adevărul face, pur și simplu, introspecție – din punctul de vedere al inteligenței personale –, extrăgând răspunsurile din memorie, din sistemele emoționale și din alte sisteme conștiente, pentru a evalua cum se simte. Cu toate acestea, înțelegerea personalității ne amintește că introspecția nu ne poate spune mai mult. Haidt arăta că oamenii diferă din punctul de vedere al reacțiilor emoționale referitoare la anumite aspecte: unii pot să acorde prioritate „ajutării săracilor" ca obiectiv esențial, în timp ce alții pot să accentueze „siguranța comunității"; acest fapt lasă loc pentru discuțiile dintre noi și pentru compromis.

Dacă vom încerca să decidem politica publică doar pe baza simțului nostru moral interior, vom întâmpina dificultăți, așa cum arăta William Reddy, de

la Universitatea Duke, apelând la un exemplu istoric. Reddy susținea că filosofii din secolele al XVIII-lea și al XIX-lea care promovau filosofia sentimentalistă au sfârșit prin a contribui – deși neintenționat – la violența Revoluției Franceze. Pe scurt, sentimentalismul susținea ideea că o persoană ar putea să distingă adevărurile absolute verificându-și sentimentele interioare și atitudinile pe care și le menține cu sinceritate față de un anumit aspect. Așa cum spunea un intelectual francez din vremea respectivă, „Exista un fel de «dovadă a inimii», care era la fel de irezistibilă ca și «dovada pe care mintea o atașează adevărurilor speculative»“[425].

Revoluționarii francezi au cercetat în propriile inimi și au considerat că tot ce simțeau ei era Adevărul – și au folosit aceste adevăruri pentru a ghida revoluția împotriva monarhiei franceze. Crezând că știau adevărul tocmai pentru că îl căutau în ei înșiși, prin urmare înțelegând ce era cel mai bine pentru țara lor, ei nu erau dispuși să facă nici un compromis cu ceilalți, care simțeau diferit – chiar și cei din interiorul propriei lor mișcări – și pe care-i considerau ipocriți. Deoarece adevărul există, în mod evident, în noi toți, ei credeau că oricine nu era de acord cu „adevărul“ lor era, probabil, un inamic. În timp ce revoluționarii se luptau între ei cu privire la cea mai bună modalitate de a guverna Franța[426], liderii mișcării au identificat și executat mai mult de șaisprezece mii de presupuși „trădători ai revoluției“ cu ghilotina (și pe mulți alții, cu alte mijloace), în timpul băii de sânge căreia i s-a spus „Teroarea“. Mulți revoluționari francezi au descoperit că, în adâncul inimii lor, nu erau sută la sută în favoarea propriului regim nou. Logica inteligenței personale ne spune că

nu putem fi „sinceri“ cu forța sau constrânși. Reddy descria dilemele liderilor:

> Solicitarea de a avea anumite sentimente „naturale“ sau, altminteri, de a te confrunta cu pedeapsa cu moartea e posibil să le fi inspirat îndoieli ascunse celor mai mulți oameni. Sunt eu sincer? E greu de spus întotdeauna. Acest fel de îndoieli, în timpul Terorii, nu făceau decât să hrănească și să escaladeze spirala suspiciunii, pentru că toți se simțeau ipocriți în raport cu acest gen de legi.[427]

Baia de sânge revoluționară s-a extins, iar proiectul sentimentalist s-a dezintegrat, în cele din urmă. Ca o persoană să-și cerceteze mintea, în căutarea înțelepciunii morale, poate fi util, dar este mai puțin înțelept să te bazezi pe introspecție cu privire la ceea ce simți a fi în regulă, fără verificările și echilibrările oferite de restul intelectului nostru. Aceasta e logica personalității.

De ce să nu începem ca, pe lângă viziunea politică asociată, să evaluăm personalitățile politicienilor și să împărtășim această informație cu publicul, pentru a încuraja votanții să aleagă liderii cu cea mai mare probabilitate de succes și pentru a evita sprijinirea oricui ar putea foarte bine să constituie un pericol pentru cetățenii țării? Când era tânăr, Christopher Hitchens ar fi obiectat față de această idee – credea că nu e politicos să discuți despre caracterul altcuiva: „La vechea mea școală cu internat englezească, aveam o zicătoare din sport, care spunea că se cuvine «să te legi de minge, nu de om»“. Cu toate acestea, unii filosofi susțin acum că luarea în considerare a

caracterului unei persoane care-și exprimă opinia politică e destul de relevant pentru evaluarea credințelor și a calităților de lider ale acelei persoane.[428] Mai mult decât atât, personalitatea îi afectează în mod clar conduita publică unui politician.[429] De-a lungul timpului, Hitchens și-a schimbat filosofia de „abordare a mingii“: „Am continuat să reiau, destul de mult timp, acest tip de nonsens neexaminat [...] până când m-a lovit cu putere faptul că «personalitatea» unuia dintre candidați era, ea însăși, o «problemă»“[430].

Unii psihologi clinicieni au elaborat metode prin care să evalueze cât de periculos este un lider pentru națiunea sa și pentru vecinii ei.[431] Ei le-au solicitat unor guverne să folosească evaluări formale ale personalității ale liderilor mondiali, „pentru a prevedea, înțelege și a-și controla mai bine propriul comportament, pentru binele comun“[432]. Chiar și liderii deosebit de promițători puteau fi selecționați pentru a fi lăudați.

Ideea dacă să fie discutată public personalitatea unui politician este un caz particular pentru o problemă mai generală: în ce grad ar trebui să vorbim deschis, de la bun început, despre caracterul altcuiva. Faptul că vorbim despre personalitate ne permite, fără îndoială, să aplicăm și să ne dezvoltăm inteligența personală, folosind oamenii reali din jurul nostru. Totuși, așa cum știm, mulți dintre noi suntem jigniți cu ușurință dacă auzim comentarii despre noi. Deși mulți filosofi și personalități religioase ne-au avertizat să vorbim doar cu mare grijă despre personalitățile altora, am putea lua în considerare și poziția lui John Stuart Mill cu privire la libertatea de exprimare: „Reducerea la tăcere a discuțiilor

presupune infailibilitatea“[433]. Faptul că nu vorbim despre oameni le permite să se comporte fără să fie chestionați. Numai în condițiile libertății de exprimare, lămurea Mill, opiniile noastre cu privire la o persoană pot fi dezvăluite ca fiind greșite – sau pot fi dezvăluite ca fiind informative și utile pentru a înțelege un semen, ființă umană.

Atunci când bârfim, putem răspândi fără intenție informații false despre cineva (sau, și mai rău, să facem acest lucru cu răutate), însă acest tip de conversații poartă adesea cu ele informații valoroase. În *The Vindication of Gossip* (*Justificarea bârfei*), filosoful Aaron Ben-Ze'ev susținea că este instructiv să bârfești și c-ar trebui să ne simțim mai confortabil atunci când vorbim despre alți oameni. Cu privire la semnificația bârfei, el remarca, făcând, la figurat, cu ochiul:

> Atunci când oamenii sunt implicați în discuții serioase, practice și intenționate, ei nu bârfesc. Așadar, atunci când doi psihiatri analizează aventura amoroasă a vecinului meu, discuția lor nu e bârfă; atunci când eu și soția mea analizăm aceeași problemă însă, e bârfă. Discuția psihiatrilor nu e vorbă-n vânt (sau așa pretind ei).[434]

Din punctul de vedere al inteligenței personale, ambele tipuri de conversații presupun să înveți ceva despre personalitate. Roy Baumeister și colegii săi au susținut[435] că bârfa și comentariile presupun povești pe care ni le spunem unii altora pentru a transmite aspectele practice ale alegerilor de viață ale oamenilor și consecințele deciziilor lor.[436]

Felul în care vorbim despre personalitatea cuiva

depinde, bineînțeles, de multe condiții, de la faptul că lăudăm sau criticăm persoana până la felul în care pot fi folosite comentariile noastre. Să luăm un singur exemplu: aducem, uneori, în discuție defectele unei alte persoane, ca să ne simțim noi mai bine. Psihologii sociali etichetează comentariile noastre ca fiind „comparații sociale descendente", fiindcă privim persoana cu care ne comparăm ca fiind sub noi în ceea ce privește o anumită calitate. (Ne comparăm și ascendent cu oamenii care par mai buni decât noi, pentru a le urma practicile.) Suntem în mod deosebit predispuși să folosim comparații descendente atunci când ne simțim nefericiți, nesatisfăcuți sau nesiguri – acesta e un lucru foarte omenesc, dar mai puțin binevenit în ceea ce privește comunicarea cu privire la personalitate, din cauza centrării sale negative. În plus, unii oameni comentează cu privire la personalitate nu ca să ofere informații utile, ci ca să ducă la îndeplinire o agendă socială – de exemplu, să controleze o altă persoană, subminându-i încrederea și descurajând-o, astfel, de a mai candida, spre exemplu, pentru un loc de muncă pe care ei nu vor ca persoana respectivă să-l obțină. Sau, și mai rău, vorbim astfel încât să stricăm reputația cuiva, din răzbunare.

Dar, dacă intențiile noastre sunt bune, inteligența personală ne poate ajuta să ne îmbunătățim felul în care apreciem oamenii. Putem să ne amintim că o trăsătură problematică are adesea o latură pozitivă: oamenii dezagreabili pot fi gânditori independenți: indivizii deprimați și anxioși văd adesea imperfecțiuni reale, care altor oameni le scapă; iar indivizii neatenți, dezorganizați pot fi și distractivi, și creativi. Ne amintim că o persoană care se comportă deficitar într-

un context poate să ofere un exemplu pozitiv într-altul. O bună inteligență personală ne ajută să păstrăm în minte propriile defecte de caracter, ceea ce ne permite să vedem slăbiciunile celorlalți cu mai multă blândețe.

Exact așa cum ar putea fi util să vorbim despre alți oameni, ar putea fi util să vorbim și despre personalitatea noastră. Psihologul Sidney Jourard se referea la oamenii care dezvăluie foarte multe lucruri despre ei înșiși ca având o personalitate *transparentă*. Pentru Jourard, valoarea acestei transparențe este faptul că ne conduce la o abilitate superioară, de a ne vedea pe noi înșine și de a fi văzuți clar de către ceilalți. El argumenta: „Individul care [...] își poate exprima gândurile, sentimentele și opiniile onest se află într-o poziție mai bună pentru a învăța despre sinele său adevărat [...] pentru că, atunci când li se arată celorlalți, *se arată pe el și lui însuși*. Actul [...] îi permite cuiva să «iasă din el însuși», văzându-se pe el însuși [...]“[437] Totuși, oricât de sănătos ar fi acest lucru între prieteni, dacă vorbim despre noi înșine, oferind prea multe detalii, oamenii se pot simți copleșiți de nivelul de specificitate din relatările noastre.

Opinia mea este, în general, că a vorbi despre personalitate într-o manieră corectă și constructivă este o abilitate pe care merită s-o dobândești. Iar dacă oamenii sunt chibzuiți în ceea ce privește lucrurile pe care le spun despre noi, atunci am putea beneficia de pe urma faptului de a fi mai deschiși la comentariile lor (deși, uneori, poate fi o provocare să auzim ce ar putea spune despre noi).

Personalitatea se intersectează și cu aspectele economice ale forței de muncă. Valoarea noastră, ca angajați, depinde parțial de potrivirea capacităților și

a intereselor noastre cu necesitățile unui loc de muncă. Iar atunci când suntem satisfăcuți la locul de muncă, nu ne ajutăm numai pe noi înșine, ci și economia, făcându-ne treaba cu mai multă energie și îndemânare. Economiștii se referă la cunoștințele, deprinderile și abilitățile pe care le aducem la locul de muncă, numindu-le „capital uman“ – și privesc performanța noastră ca pe o forță motrice pentru afaceri, organizații nonprofit și guvernamentale.[438] De fapt, economiștii sugerează că evoluția economică a Statelor Unite și a unor țări similare pe parcursul secolului XX s-a datorat, în parte, capitalului uman național – dezvoltat prin educația publică extensivă, care le-a fost disponibilă cetățenilor acelor țări – și, probabil, și libertății pe care o avem de a ne alege locuri de muncă care să ne stimuleze.[439]

Frank Schmidt și John Hunter au examinat diferențele individuale în privința muncii angajaților. Lucrătorii mai productivi din posturi necalificate sau puțin calificate își depășeau colegii, în medie, cu 19% – au estimat cei doi. Muncitorii mai buni din posturile mai calificate își depășeau colegii, în medie, cu 48%. Schmidt și Hunter au conchis că o îmbunătățire chiar și modestă a procedurilor de selecție ar fi putut duce la angajarea unui muncitor care să contribuie, în medie, cu o valoare mai mare cu 18000 de dolari decât un alt potențial muncitor.[440] Odată efectul multiplicat cu numărul angajaților dintr-o firmă ar putea însemna diferența dintre succesul sau falimentul organizației. Ceea ce voiau ei să spună era că organizațiile ar trebui să-și aleagă angajații cu grijă – și, aș putea eu să adaug, dacă societatea promovează buna alegere profesională a unei persoane, asta va contribui la economie, în general.

Acestea fiind spuse, Micki McGee, sociolog la Universitatea Fordham din New York, a formulat niște rezerve foarte importante cu privire la o astfel de viziune a creșterii permanente a productivității muncii. McGee era îngrijorat de faptul că ni se cere tot mai mult să ne modelăm personalitatea în așa fel încât să fie potrivită locurilor noastre de muncă și arăta că lucrătorii se confruntă cu o insecuritate economică în creștere, pe care o trăim ca pe o presiune de a ne conforma la orice cerință pe care organizația o are de la noi. McGee susține că societatea din ziua de astăzi se așteaptă să fim, în general, prea optimiști, prea motivați, prea responsabili și prea „corespunzători" în mediul nostru de lucru.[441] Ca răspuns, mulți dintre noi dezvoltăm un „sine elaborat", pentru care trebuie să ne inventăm și să ne reinventăm în mod regulat, pentru a satisface solicitările sociale. Dezvoltarea unui sine sănătos și acceptabil, continua cercetătoarea, „este cerută din ce în ce mai mult, ca o nouă formă de «muncă imaterială» – sarcini mentale, sociale și emoționale –, necesară pentru a participa la piața muncii"[442]. Cu alte cuvinte, trebuie să ne dezvoltăm personalitatea doar pentru a găsi și a păstra un loc de muncă decent. Lui McGee i-ar fi plăcut să remedieze această situație, redirecționând energiile oamenilor de la reinventarea de sine la mișcările sociale progresive, care solicită o distribuție mai echitabilă a bogățiilor și resurselor.[443]

Ceea ce vreau să spun aici este că inteligența personală nu numai ne ghidează personalitatea, ci și că suntem responsabili de luarea în calcul a personalității, atunci când creăm, evaluăm și hotărâm politica socială. Un alt exemplu al acestui lucru este și ceea ce susținea recent Allen Frances, în *Saving*

Normal (*Salvarea normalului*): că trebuie să apărăm noțiunea de personalitate normală de acele definiții tot mai largi ale tulburărilor psihiatrice, publicate în *Manualul de diagnosticare și statistică a tulburărilor mentale*. Pentru Frances, personalitatea normală ne permite să ne menținem funcționarea stabilă în cea mai mare parte a timpului, astfel încât să ne putem gestiona viața în mod adecvat. El amintea că este normal și să fii deviat de la curs de evenimente necontrolabile, din când în când, și să reacționezi emoțional sau irațional la obstacole și eșecuri. Potrivit lui Frances, este o psihiatrie cu adevărat ineficientă să etichetezi orice deturnări pe termen scurt de la echilibru, pe care ar putea să le facă personalitatea noastră, ca fiind anormale sau bolnave; aceasta e, mai curând, o parte previzibilă a felului în care funcționează personalitatea. După cum văd eu lucrurile, Frances se baza pe competențele sale științifice, pe cunoștințele sale în domeniu și pe inteligența personală, pentru a promova o definiție mai largă a ceea ce este normalul.

Inteligența personală ne poate ajuta să înțelegem și să evaluăm aceste importante discuții publice, fie că tema este să realizăm că introspecția poate să fie nepotrivită pentru a rezolva dezbaterile publice sau să ne întrebăm cât de vesel trebuie să fie comportamentul nostru la serviciu sau să examinăm ce înseamnă sănătos din punct de vedere psihiatric.

Cred că are sens, de asemenea, să-i învățăm pe oameni mai multe lucruri despre bazele personalității, astfel încât ei să se poată înțelege mai bine pe ei înșiși și pe ceilalți și să-și aplice cunoștințele, pentru a evalua politicile publice. Avem deja suficientă inteligență personală, cei mai mulți dintre noi, pentru

a învăța mai mult despre personalitate, cu toate că primim puține instrucțiuni, atunci când vine vorba despre acest subiect, și ar fi destul de ușor să orchestrăm bazele unei astfel de învățări. O astfel de educație ne-ar îmbunătăți, cu siguranță, raționamentul și priceperea în acest domeniu. Dincolo de acest fapt, eu sunt agnostic în privința faptului dacă putem să ne sporim inteligența personală însăși: psihologii vor să spună ceva destul de specific atunci când vorbesc despre augmentarea unui tip de inteligență – creșterea *potențialului* sau a *capacității* de a gândi a unei persoane; și sunt dificil de demonstrat schimbările potențiale. Dar putem îmbunătăți rezolvarea de probleme independent de inteligență; de exemplu, predăm matematica pentru a-i ajuta pe oameni să rezolve probleme de algebră de bază și reușim, fără a căuta să le sporim IQ-ul.

Motivul pentru care educatorii nu-i învață pe oameni prea mult despre personalitate în ziua de azi, cred eu, este – fie și parțial – o consecință a momentului în care a fost introdusă educația generală, în secolele al XVIII-lea și al XIX-lea. În acea perioadă, liderii națiunilor industrializate au recunoscut importanța crucială a unei populații educate pentru asigurarea creșterii economice a societății lor și pentru a susține un mediu de lucru din ce în ce mai tehnologizat. Ei au creat sisteme naționale de educație și, în cadrul acestora, educatorii au scris manuale de aritmetică și algebră, de gramatică și de arta recitării poemelor. Aceste cărți (și, în general, programa de învățământ) transmiteau domenii-cheie de cunoștințe, pe care tinerii puteau să le învețe ușor. Eu și colegii mei ne referim la punerea laolaltă a acestor informații, care anterior erau împrăștiate,

dificil de accesat, prin conceptul de cunoaștere instituționalizată.[444]

Dar informațiile despre psihologie și despre sistemul personalităților nu erau instituționalizate pe atunci – nu era nimic de instituționalizat, având în vedere că știința psihologică nu a apărut decât la un secol, sau și mai târziu, după implementarea educației generale, la multe națiuni. Și s-ar putea argumenta că psihologilor le-a luat cel puțin până la mijlocul secolului XX să colecteze suficiente informații despre personalitate, încât să fie de uz general. Instituționalizarea informațiilor în domeniu este încă o activitate în curs de desfășurare.

La nivelul școlii elementare de astăzi, nou-elaboratele programe de învățământ cu privire la învățarea socială și emoțională sunt insuficiente pentru a oferi o tratare organizată și uniformă a personalității și a aspectelor sale.[445] Programele de educare a caracterului se concentrează adesea pe valori și pe caracterul moral, fără o perspectivă prea vastă asupra felului în care funcționează personalitatea. Chiar și cursurile de la colegiu încă se mai concentrează, uneori, pe „teoriile personalității“ – un amestec învechit de teorii ale lui Freud, Jung, Rogers, Maslow și ale unor teoreticieni mai recenți, având, adesea, prea puțin contact cu cercetarea contemporană.

Cursurile mai bune de la colegiu descriu aspectele centrale ale personalității[446], cum ar fi trăsăturile de personalitate și modelele mentale, alături de ariile majore de funcționare a personalității – cum ne dezvoltăm energiile individuale, cum ne folosim cunoștințele pentru a ne orienta și cum ne facem planuri de viitor. Aceste cursuri examinează, în

continuare, felul în care ne ducem la îndeplinire acțiunile, recrutând motive, emoții și abilități sociale din sistemele noastre psihologice majore – și cum ne angajăm în autocontrol; iar aceste cursuri mai bune se ocupă și de dezvoltarea și schimbările personalității. Este rezonabil să ne așteptăm la faptul că aceia dintre noi care învață acest material vor fi mai capabili să contribuie la dezbaterile publice care influențează personalitatea și să-și orienteze mai bine propria dezvoltare personală. Motivul pentru care merită investit într-o astfel de învățare este eliberarea energiilor noastre personale în direcții care funcționează pentru noi toți.

Fraza „e nevoie de tot felul de oameni pentru a construi o lume“ a intrat în limba engleză printr-o traducere din 1620 a lui *Don Quijote* de Cervantes.[447] Faptul că suntem diferiți cu toții, în multe feluri, îi permite societății noastre contemporane, care depinde tot mai mult de o specializare din ce în ce mai mare, să funcționeze atât de bine pe cât reușește. Unii oameni preferă să devină veterinari, alții, contabili, iar alții, să facă filme. Înseamnă că putem să ne alegem prietenii din rândurile celor care sunt timizi și liniștiți sau ale celor care sunt petrecăreți și adoră să zboare cu deltaplanul.

Unii specialiști beneficiază de pe urma faptului că știu mai multe despre personalitate decât noi, ceilalți; între aceștia se numără psihologii și psihiatrii, asistenții sociali, specialiștii în resurse umane, profesorii, ofițerii de poliție, ofițerii responsabili cu eliberarea condiționată și alții. Mulți specialiști din aceste domenii cunosc deja o mulțime de lucruri despre personalitate. Mulți dintre ei au căpătat o vastă experiență de lucru, având de-a face cu oamenii.

Ingredientul pe care uneori experții îl ratează, în munca lor profesională, este însă oportunitatea de a primi un feedback bun cu privire la felul în care se descurcă atunci când se pune problema să-i evalueze pe alții. Ne dezvoltăm specializarea mai repede dacă primim rapoarte bune cu privire la performanțele pe care le avem[448]; acest tip de feedback este, de fapt, unul dintre cele trei elemente esențiale ale specializării pe care le-au identificat psihologii, alături de abilitate și practică.

De exemplu, nimeni dintre noi nu primește prea multe informații cu privire la faptul dacă introspecția noastră este exactă într-un anumit caz. Ce-i drept, e destul de ușor să întrebăm pe cineva la ce se gândește precis, atunci când se întâmplă. În metoda eșantionării experienței descriptive (*Descriptive Experience Sampling* – DES)[449], oamenii au un pager și consemnează ce trăiri au atunci când sună alarma; într-un interviu ulterior, li se cere să dezvolte ceea ce au scris. Pentru că participanții la cercetare își consemnează introspecțiile atunci când ele apar, distorsiunile memoriei sunt minimizate. Cu toate acestea, nici omul de știință care folosește metoda DES, nici altcineva nu are cum să le verifice participanților acuratețea. Nici măcar monitorizarea stărilor interioare ale oamenilor în laborator nu e cu mult mai bună. Cercetătorii pot verifica faptul că o persoană e tristă când spune că e tristă, de exemplu, cu ajutorul indicatorilor biologici și cognitivi ai tristeții, dar, dacă o persoană spune că e tristă, iar indicatorii nu arată acest lucru, se prea poate să fie ceva în neregulă cu indicatorii, în cazul particular al persoanei respective.

Psihoterapeuții, despre care se presupune că ar

trebui să cultive un anumit grad de stăpânire de sine și neutralitate, atunci când își ascultă pacienții, în general nu au pe cineva care îi poate ajuta să facă introspecție „călătorind în interiorul“ minților lor pentru a vedea ceea ce văd ei. Probabil că se pot apropia cel mai mult folosind un analist-formator – supervizorul foarte bine instruit al altor terapeuți –, care le ghidează autodescoperirea din terapie. Într-un studiu, mai mult de 80% dintre terapeuții în formare[450] care foloseau analiști-formatori credeau că perspectiva pe care o câștigau îi ajuta să-și înțeleagă propriile reacții față de pacienții lor și să nu le permită reacțiilor să interfereze cu tratamentul acelor persoane. E posibil să aibă dreptate, dar scepticii ar putea argumenta că evaluările lor pozitive sunt evaluări *post-factum* ale efortului pe care-l depun pentru formarea lor suplimentară. Și, cu toate că rezultatele arată că psihoterapia vindecă suferința, nu cunosc nici un studiu riguros care să lămurească dacă acei clienți care trec printr-un astfel de tratament sunt mai pătrunzători, deși eu cred că o astfel de învățare poate apărea în condițiile potrivite.

Este mult mai ușor să evaluezi acuratețea felului în care-i percepem și-i prezicem pe ceilalți. Pentru mine, de exemplu, este plauzibil faptul că mulți dintre noi devenim experți în înțelegerea membrilor familiei și a prietenilor noștri. Avem o abilitate în domeniu, îi observăm timp de multe ore și avem un feedback frecvent, care să ne spună dacă presupunerile noastre sunt corecte. Când suntem copii, învățăm că, dacă-i cerem permisiunea mamei de a merge în oraș, ea ne îngăduie să facem acest lucru ziua, dar nu și noaptea. Și învățăm că, dintre rudele noastre, unchiul Herb este întotdeauna blând și primitor, chiar și atunci când

propriii noștri părinți sunt supărați pe noi.

Oamenii care au anumite cariere, ca de pildă în domeniul resurselor umane și al asistenței sociale, își petrec timpul învățând despre alții. Cu toate acestea, psihoterapeuții (care e posibil să fie cei mai studiați) rareori primesc, de fapt, un feedback sistematic cu privire la rezultatele muncii lor. Într-un articol care examina diferențele de calitate dintre terapeuți, autorul observa că:

> psihoterapeuții [...] nu prea sunt adepții identificării succesului sau al eșecului tratamentului. Într-adevăr [...], terapeuții nu recunosc deteriorarea tratamentului. Exacerbarea acestei probleme este faptul că terapeuții nu știu, de obicei, traiectoria schimbării pacienților văzuți de alți terapeuți, în general. Adică, ei nu au cum să compare rezultatele tratamentului lor cu cele obținute de alți terapeuți.[451]

Concluzia autorului era că terapeuții ar trebui să primească feedback cu privire la rezultatele tratamentului – dar, de obicei, nu primesc; presupun că același lucru e valabil pentru multe dintre celelalte profesii pe care le-am menționat.

Psihoterapeuții aduc deja o schimbare pozitivă considerabilă în rândurile clienților pe care-i tratează – dovezile cercetărilor sunt clare în această privință. Scopul meu, aici, este să sugerez, pur și simplu, că psihoterapeuții și mulți alți specialiști ar putea avea prilejul de a-și dezvolta specializarea peste ceea ce pot face în momentul de față, dacă locurile lor de muncă ar fi ușor reproiectate, pentru a face din feedback o parte obișnuită a experienței lor de muncă.

În anumite cazuri, poate fi mai bine pentru specialiști să aplice formule bazate pe teste psihologice și alte informații, pentru a lua decizii cu privire la oameni. Prin anii 1950, psihologii au început să realizeze că o formulă bună le depășește, adesea, raționamentul clinic în ceea ce privește evaluarea și predicția. Un clinician ar putea, de exemplu, să administreze un test psihologic, iar după aceea să folosească programul care interpretează profilul testului, pentru a recomanda un anumit diagnostic sau curs al tratamentului. Aceasta e specializarea artificială – o formă limitată de inteligență artificială – și funcționează bine atunci când sunt disponibile formule (adeseori, ele nu există).

William Grove și colegii săi de la Universitatea din Minnesota s-au uitat peste 136 de studii care au confruntat formulele cu evaluările specialiștilor dintr-o varietate de medii de lucru.[452] Natura evaluărilor specialiștilor varia în funcție de ocupațiile lor și includea, de exemplu, estimările consilierilor educaționali cu privire la performanța școlară a elevilor lor, predicțiile cu privire la vânzarea de reclame a managerilor dintr-o companie din mass-media și predicțiile medicilor cu privire la probabilitatea de deces, ca urmare a unui atac de cord. În toate studiile, formulele predictive depășeau opiniile profesioniștilor cu o marjă de aproximativ 10%, la capitolul prezicerea rezultatelor. În mod obișnuit, credem că vrem ca specialiștii care iau decizii în ceea ce ne privește să ne „înțeleagă“ personalitatea și să aibă grijă de noi. Dar, încă din 1955, Paul Meehl de la Universitatea din Minnesota, care argumentase deja în favoarea superiorității predicției prin formule, a desființat acea idee, opinând

că ne-ar fi mai bine tuturor dacă, de exemplu, clinicienii ar folosi formule și s-ar asigura, în ceea ce-l privește pe client, că „evită să discute cu el și... evită să se gândească la el!“[453] Altfel spus, o formulă poate „să ne știe“, într-un anumit fel, mai bine decât un specialist.

Există o completare importantă la constatările cercetărilor cu privire la folosirea formulelor[454]: formulele predictive în privința oamenilor devin mai bune dacă includ observări ale indivizilor-țintă de către oamenii din jurul lor. Cercetătorii au strâns aceste studii, care acopereau optzeci și cinci de ani de cercetare, pentru a explora cei mai buni factori de predicție ai succesului profesional[455], comparând variabile cum ar fi abilitatea mentală generală, eșantioane ale produselor muncii, analiza grafologică și cum a fost perceput angajatul la interviul de angajare și de către colegi. Ei au constatat că măsura cea mai eficientă a performanței muncii era abilitatea mentală generală, măsurată de testele de IQ sau de echivalentele lor apropiate. Dincolo de acest lucru însă, personalitatea angajaților – așa cum era evaluată ea fie de către colegii lor, fie de către intervievatori – era un factor de predicție important al succesului în muncă, astfel completând predicțiile posibile folosind abilitatea mentală generală prin ea însăși. Prin contrast, adăugarea unei măsuri a interesului persoanei completa foarte puțin predicția, iar adăugarea vârstei persoanei sau a analizei grafologice nu aducea nici o completare.[456] Așadar, *personalitatea conta* – sub forma observatorilor care le preziceau angajaților succesul.

Unul dintre lucrurile incitante în ceea ce privește teoria inteligenței personale este că oferă o explicație

cu privire la motivul pentru care suntem atenți la personalitate și pentru care contează aceasta și explică principiile pe care le folosim pentru a raționa în legătură cu personalitatea. În acest sens, am adunat un set de studii științifice importante, care, în mod colectiv, descriu un set esențial de reguli, metode și proceduri, pe care le folosim pentru a raționa cu privire la noi înșine și la alți oameni. Cu siguranță, acesta e doar un început. Psihologii vor continua să caute alte asemenea exemple de rezolvare a problemelor; vor dezvolta și perfecționa în continuare măsurarea inteligenței personale; vor continua să exploreze felul în care aceste abilități de raționament se potrivesc între ele și sunt legate de alte tipuri de inteligență; vor explora felul în care ne influențează viața capacitatea noastră de a înțelege personalitatea. Există o mulțime de lucruri de învățat în fiecare dintre aceste domenii. Acestea fiind spuse, am elaborat în această carte, pe baza teoriei, adunând unele dintre tehnicile esențiale, pe care le folosim pentru a rezolva problemele cu privire la noi înșine și la alți oameni, iar această integrare permite un nou nivel de înțelegere a felului în care raționăm cu privire la personalitate și la scopurile adaptative ale unei astfel de gândiri.

Inteligența personală începe de la curiozitatea noastră cu privire la oameni; dar, bineînțeles, suntem interesați de multe alte subiecte, în afară de personalitate. La sfârșitul anilor 1950, de exemplu, președintele Eisenhower a înființat Administrația Națională Aeronautică și Spațială (*National Aeronautics and Space Administration* – NASA), la Cape Canaveral, în Florida, pentru a explora călătoria spațială și spațiul extraterestru. Acest lucru se

întâmpla cam în același timp în care Michael Murphy și Richard „Dick“ Price împreună cu jurnalistul George Leonard începeau investigarea sinelui nostru psihologic, într-un loc numit Institutul Esalen, la Big Sur, pe coasta Californiei. Institutul lor a devenit cunoscut sub numele de „Cape Canaveral al spațiului interior“[457] și avea să atragă, alături de viziunea și sincronizarea temporală a unor tineri intelectuali de frunte de pe tot cuprinsul țării, și interesul oamenilor de a-și înțelege propriile personalități.

Institutul Esalen a fost înființat pe un teren deținut de familia Murphy, pe care se aflau un han și izvoare termale naturale. Pe atunci, în acele locuri, trăiau câteva personaje pline de culoare. Printre ele se numărau renumita cântăreață de muzică folk Joan Baez și un tânăr autor pe nume Hunter S. Thompson, pe care mama lui Michael Murphy îl angajase pentru a se ocupa de securitate. Într-o noapte, Murphy și Price aveau o sesiune de schimburi de idei pentru a găsi o expresie ori un slogan pe care ar fi putut să-l folosească pentru a-i face pe oameni să conștientizeze posibilitățile propriilor lor vieți. În același timp, Aldous Huxley, autorul cărților *Minunata lume nouă* și *Porțile percepției*, locuia la distanță de câteva ore, la sud față de ei, în Los Angeles, și începuse să țină prelegeri în apropiere, cu privire la „potențialitățile umane“ ale oamenilor. Murphy și Leonard au transformat sintagma lui Huxley pentru a descrie o nouă „mișcare a potențialului uman“[458].

Teoreticianul personalității Abraham Maslow a vizitat Institutul Esalen și a constatat că filosofia de acolo era solidară cu propriile lui perspective – că personalitatea noastră interioară posedă un mare potențial. Spiritul de la Esalen a fost unic în ceea ce

privește combinarea gândirii psihologice actuale în acel moment cu speranța unei autoînțelegeri profunde, cu condiția ca secretele noastre interioare să fie deblocate. Ideile de la Esalen s-au învolburat și s-au amestecat cu alte concepții privitoare la personalitate, în moduri ciudate și uneori seducătoare. Deși Walter Mischel nu a vizitat niciodată institutul, din câte știu eu, lucrările lui accentuează măsura în care-și modifică oamenii comportamentul de la o situație la următoarea, pentru a se adapta la sarcinile pe care le duc la îndeplinire. Cine crede că personalitatea nu e fixă și că avem un comportament fluid, adaptat momentului – ceea ce mulți au considerat a fi mesajul lui Mischel –, ar putea crede și că oricare dintre noi poate deveni oricine dorește, fără opreliști. Nu e nevoie decât de puțină căutare personală, combinată cu susținerea societății.

Astăzi, psihologii încă mai consideră caracterul nostru schimbător, dar în anumite limite. Și diferite mișcări psihologice continuă să promoveze faptul că ne putem autodepăși. De exemplu, psihologia pozitivă de azi este o mișcare aspirațională înrudită, deși e mai concentrată empiric.[459] Psihologii care participă la programul psihologiei pozitive se concentrează pe modul în care ne putem perfecționa mintea, prin exprimarea recunoștinței, dezvoltarea virtuților personale și făcând mai împlinită viața noastră cotidiană.

Am luat în considerare pe scurt Institutul Esalen, mișcarea potențialului uman și mișcarea mai recentă a psihologiei pozitive, recunoscând că există multe motive pentru care ne uităm înăuntrul nostru – iar ele împărtășesc dorința de a ne îmbunătăți propriul destin și pe cel al societății. Una dintre dorințele care

i-au animat pe fondatorii de la Institutul Esalen și pe vizitatorii lor a fost faptul că am putea să ne uităm înăuntrul nostru cumva și să distingem adevărul: suntem doar niște organisme biologice? Avem vreun fel de suflet? Mișcarea potențialului uman se întreba cum am putea deveni versiuni mai bune ale propriilor noastre persoane. Iar psihologii adepți ai mișcării psihologiei pozitive de astăzi se întreabă cum putem să ne îmbunătățim starea de bine. Deși aceste întrebări au apărut necontenit de-a lungul istoriei, în secolul XX ele au devenit întrețesute cu gândirea psihologilor moderni.

Inteligența personală se adresează atât potențialului nostru uman, cât și capacității noastre pentru o stare de bine. Deși contribuie la creșterea noastră ca indivizi și la abilitățile noastre de a ne angaja în societate, ea se adresează și valorii date de cunoașterea granițelor și a limitelor noastre. Inteligența personală ne spune cum să ne uităm înăuntrul nostru și în ce să credem, în ce condiții – și ce rămâne, cel puțin până acum, necunoscut cu privire la noi. Ne invită să ne uităm înăuntrul nostru, dar ne amintește că introspecția poate fi restrictivă și ne îndeamnă să ne orientăm atenția înapoi către lumea exterioară, pentru a o parcurge bine.

Într-un fel, inteligența personală este, în foarte mare măsură, o parte a potențialului uman, pe care mulți psihologi au căutat să-l înțeleagă. Teoria ne încurajează să ne extindem noțiunile cu privire la inteligența umană, descriind o abilitate a omului subevaluată anterior, pe care acum o putem măsura și explora. Ne folosim inteligența personală pentru a funcționa mai bine unul cu celălalt și pentru a ne aduce contribuția la civilizație și la progresul ei.

Putem oricând să ne întâlnim cu personalitățile oamenilor una după alta și, atunci când facem acest lucru, apreciem adeseori umorul și drama pe care ceilalți oameni le aduc în viața noastră. Uneori, putem prevedea ce vor face oamenii, alteori ei ne iau prin surprindere; chiar și noi înșine am putea s-o luăm într-o nouă direcție, care să ne surprindă. Eu, unul, găsesc inspirație în ideea că, privind înăuntrul nostru, descoperim numeroasele atribute pe care le împărtășim cu alți oameni, precum și diferențele noastre față de alții, și un simț al unicității noastre interioare.[460] O parte din arta de a fi o persoană este să recunoaștem marea frumusețe a personalităților celor din jurul nostru, cu punctele lor comune și cu variațiile lor frapante.

---

[424] Contractul social este descris în T. Hobbes, *Leviathan* (editor R. Tuck), New York, Cambridge University Press, 1991 (lucrarea originală a fost publicată în 1651).

[425] Intelectualul francez era D'Alembert, care a ajutat la editarea inovatoarei *Enciclopedii Franceze*. Citat din W.M. Reddy, „Sentimentalism and its erasure: The role of emotions in the era of the French revolution" [„Sentimentalismul și eradicarea lui. Rolul emoțiilor în epoca Revoluției Franceze"], în *The Journal of Modern History*, 72, 2000, pp. 109–152.

[426] Denumirea de „Teroare" însăși reflectă limbajul foarte emoțional al vremii, așa cum se remarcă în Reddy, 2001, p. 210.

[427] Vezi studiul lui W.M. Reddy, menționat anterior (nota 2, p. 294), p. 143

[428] Vezi F. van Eemeren, B. Meuffels și M. Verburg, „The (un)reasonableness of *ad hominem* fallacies" [„[I]raționalitatea erorilor *ad hominem*"], în *Journal of Language and Social Psychology*, 19, 2000, pp. 416–435

[429] Vezi Elms, 1994. De asemenea, D.G. Winter, „Why achievement motivation predicts success in business, but failure in politics: The importance of personal control“ [„De ce motivația reușitei prezice succes în afaceri, dar eșec în politică? Importanța controlului personal“], în *Journal of Personality*, 78, 2010, pp. 1637–1667. Și, de exemplu, D.K. Simonton, „The «other IQ»: Historiometric assessments of intelligence and related constructs“ [„«Celălalt IQ». Evaluările istoriometrice ale inteligenței și constructelor înrudite“], în *Review of General Psychology*, 13, 2009, pp. 315–326

[430] Vezi C. Hitchens, „Vote for Obama“ [„Votați pentru Obama“], în *Slate*, 2008 (preluat de la adresa: http://www.slate.com/id2202163/)

[431] Vezi Post, 2003

[432] Vezi F.L. Coolidge și D.L. Segal, „Was Saddam Hussein like Adolf Hitler? A personality disorder investigation“ [„A fost Saddam Hussein precum Adolf Hitler? O cercetare a tulburării de personalitate“], în *Military Psychology*, 19, 2007, pp. 289–299

[433] J.S. Mill, *On Liberty* [*Despre libertate*], 1999, cap. 2, p. 60, *apud* Alexander, 1999

[434] A. Ben-Ze'ev, *The Vindication of Gossip* [*Justificarea bârfei*], în Ben-Ze'ev, 1994, p. 13

[435] În R.F. Baumeister, L. Zhang și K.D. Vohs, „Gossip as cultural learning“ [„Bârfa ca învățare culturală“], în *Review of General Psychology*, 8, 2004, pp. 111–121

[436] Eu și colega mea Michelle Leichtman am luat în considerare etica faptului de a discuta despre personalitatea persoanelor publice, într-un articol din *Psychology of Popular Media Culture*, și, în acel articol, am tratat mai în detaliu câteva dintre ideile de aici.

[437] Jourard, 1974, pp. 168–169

[438] Vezi T.R. Crook, J.G. Combs, S.Y. Todd, D.J. Woehr și D.J. Ketchen, „Does human capital matter? A meta-analysis of the relationship between human capital and firm performance“ [„Contează capitalul uman? O metaanaliză a relației dintre capitalul uman și performanța firmei“], în *Journal of Applied Psychology*, 96, 2011,

pp. 443–456

[439] D. Acemoglu și D. Autor, „What does human capital do? A review of Goldin and Katz's *The Race Between Education and Technology*“ [„Ce face capitalul uman? O recenzie a cărții lui Goldin și Katz, *Competiția dintre educație și tehnologie*“], în *Journal of Economic Literature*, 50, 2012, pp. 426–463

[440] 18000 $, exprimați în dolari din 1988. Vezi F.L. Schmidt și J.E. Hunter, „The validity and utility of selection methods in personnel psychology: Practical and theoretical implications of 85 years of research findings“ [„Valabilitatea și utilitatea metodelor de selecție în privința psihologiei personalului. Implicațiile practice și teoretice a 85 de ani de rezultate ale cercetărilor“\, în *Psychological Bulletin*, 124, 1998, pp. 262–274

[441] Vezi McGee, 2005, p. 16

[442] Vezi McGee, 2005, p. 24

[443] Vezi McGee, 2005, în special pp. 180–183

[444] Vezi J.D. Mayer, P. Salovey, D.L. Caruso și G. Sitarenios, „Emotional intelligence as a standard intelligence“ [„Inteligența emoțională ca inteligență standard“], în *Emotion*, 1, 2001, pp. 232–242

[445] Vezi articolul lui Durlak, Weissberg, Dymnicki, Taylor și Schellinger, menționat anterior (v. nota 51, p. 246), p. 406, pentru o descriere a acoperirii programelor (însă evaluarea potrivit căreia ele nu acoperă în întregime personalitatea îmi aparține).

[446] Am susținut, în câteva articole din reviste, că niște cursuri mai bune implică ceea ce eu numesc „Abordarea sistemelor de personalitate“. Vezi, de exemplu, J.D. Mayer, „A systems framework for the field of personality psychology“ [„Un cadru sistematic pentru domeniul psihologiei personalității“], în *Psychological Inquiry*, 9, 1998, pp. 118–144.

[447] Un echivalent apropiat al ideii a apărut în traducerea lui Shelton, din 1620, a lui *Don Quijote* de Cervantes (II, xi). Formularea exactă a apărut în *The Story of a Feather* [*Povestea unei pene*], romanul lui D.W. Jerrold din 1844, xxviii. Vezi Simpson și Speake, 2009.

[448] Vezi K.A. Ericsson și P. Ward, „Capturing the naturally occurring

superior performance of experts in the laboratory“ [„Observarea în laborator a performanțelor superioare, ivite firesc, ale experților“], în *Current Directions in Psychological Science*, 16, 2007, pp. 346–350

[449] C.L. Heavey și R.T. Hurlburt, „The phenomena of inner experience“ [„Fenomenul experienței interioare“], în *Consciousness and Cognition: An International Journal*, 17, 2008, pp. 798–810

[450] H. Bosworth, K. Aizaga și D.L. Cabaniss, „The training analyst: Analyst, teacher, mentor“ [„Analistul-formator. Analist, profesor, mentor“], în *Journal of the American Psychoanalytic Association*, 57, 2009, pp. 663–675

[451] Vezi B.E. Wampold și G.S. Brown, „Estimating variability in outcomes attributable to therapists: A naturalistic study of outcomes in managed care“ [„Estimarea caracterului variabil în rezultatele atribuibile terapeuților. Un studiu naturalist al rezultatelor din îngrijirea asistată“], în *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 73, 2005, pp. 914–923

[452] Vezi, de exemplu, Tabelul 1 din articolul lui W.M. Grove, D.H. Zald, B.S. Lebow, B.E. Snitz și C. Nelson, „Clinical versus mechanical prediction: A meta-analysis“ [„Previziunea clinică față de cea mecanică. O metaanaliză“], în *Psychological Assessment*, 12, 2000, pp. 19–30

[453] Vezi P.E. Meehl, „Wanted – A good cookbook“ [„Este căutată. O carte bună de bucate“], în *American Psychologist*, 11, 1955, pp. 263–272

[454] De exemplu, ideea potrivit căreia observația clinică este esențială pentru diagnostic, mai ales dacă observația devine parte a unei proceduri sau formule, a fost avansată de Drew Westen, de la Universitatea Emory, și de Joel Weinberger, de la Universitatea Adelphi, în D. Westen și J. Weinberger, „When clinical description becomes statistical prediction“ („Când descrierea clinică devine predicție statistică“), în *American Psychologist*, 59, 2004, pp. 595–613.

[455] Vezi articolul lui Schmidt și Hunter, menționat anterior (nota 17, p. 301)

[456] Toate acestea, din articolul lui Schmidt și Hunter, menționat anterior (nota 17, p. 301), Tabelul 1

[457] Citat din necrologul lui George Leonard, în D. Martin, „George Leonard, voice of the 1960s counterculture, dies at 86“ [„George Leonard, vocea contraculturii din anii 1960, moare la vârsta de 86 de ani“], în *The New York Times*, 18 ianuarie 2010, p. A22 (preluat de la adresa: http://www.nytimes.com/2010/01/18/us/18leonard1.html?_r=0)

[458] Discuția dintre Murphy și Leonard despre transformarea „potențialităților umane“, într-o sesiune de schimburi de idei în toiul nopții, este menționată în Kripal, 2007, pp. 86–87.

[459] Vezi, de exemplu, M.E.P. Seligman și M. Csikszentmihalyi, „Positive psychology: An introduction“ [„Psihologia pozitivă. O introducere“], în *American Psychologist*, 55, 2000, pp. 5–14

[460] Restul acestei propoziții reflectă o idee a lui Clyde Kluckhohn și Henry Murray, că suntem la fel ca toți ceilalți, ca unii alții și ca nici un altul fiecare. Formularea originală se găsește în C. Kluckhohn și H.A. Murray, *Personality Formation: The Determinants* [*Formarea personalității. Factorii determinanți*], în Kluckhohn, Murray și Schneider, 1956, p. 53.

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE

Alexander, S. (editor) – *On Liberty* (*Despre libertate*), Peterborough (Ontario), Broadview Press, 1999

Allen, J. și J.D. Mayer – *What Do People Learn about Personality?* (*Ce învață oamenii despre personalitate?*), 2013

Banja, J.D. – *Medical Errors and Medical Narcissism* (*Erorile medicale și narcisismul medical*), Sudbury (Massachusetts), Jones and Bartlett, 2004

Ben-Ze'ev, A. (editor) – *Good Gossip* (*Bârfă bună*), Lawrence, University Press of Kansas, 1994

Berger, P. – *Forever Showtime: The Checkered Life of Pistol Pete Maravich* (*Spectacol etern. Viața pestriță a lui Pistol Pete Maravich*), Dallas (Texas), Taylor Publishing Company, 1999

Beschloss, M.R. – *The Crisis Years: Kennedy and Khrushchev, 1960–1963* (*Anii de criză. Kennedy și Hrușciov, 1960–1963*), New York, Edward Burlingame Books, 1991

Binet, A. – *The Development of Intelligence in Children* (*Dezvoltarea inteligenței la copii*), trad. E. Kite, Vineland (New Jersey), Publications of the Training School at Vineland, 1916

Buss, D.M. – *The Murderer Next Door: Why the Mind Is Designed to Kill* (*Criminalul de alături. De ce este mintea menită să ucidă?*), New York, Penguin, 2005

Canada, G. – *Fist Stick Knife Gun: A Personal History of Violence* (*Pumn bâtă cuțit pistol. O istorie personală a violenței*), Boston, Beacon Press, 1995

Carr, D. – *The Night of the Gun* (*Noaptea pistolului*), New York, Simon & Schuster, 2008

Carroll, J.B. – *Human Cognitive Abilities* (*Abilitățile cognitive umane*), New York, Cambridge University Press, 1993

Craik, K. – *The Nature of Explanation* (*Natura explicației*),

New York, Cambridge University Press, 1967
Cramer, P. –*Protecting the Self: Defense Mechanisms in Action* (*Protejarea sinelui. Mecanisme de apărare în funcțiune*), New York, Guilford, 2006
Crane, R.S. (editor) – *Critics and Criticism: Ancient and Modern* (*Critici și critică. Antici și moderni*), Chicago, University of Chicago Press, 1952
Damasio, A. – *Descartes's Error: Emotion, Reason, and the Human Brain* (*Eroarea lui Descartes. Emoția, rațiunea și creierul uman*), New York, Penguin Books, 2005
Deci, E. și R. Flaste – *Why We Do What We Do: Understanding Self-Motivation* (*De ce facem ce facem. Înțelegerea automotivației*), New York, Penguin, 1995
Deci, E.L. și R.M. Ryan – *Intrinsic Motivation and Self-Determination in Human Behavior* (*Motivația intrinsecă și determinarea de sine în comportamentul uman*), New York, Plenum, 1985
Dennett, D.C. – *Brainstorms: Philosophical Essays on Mind and Psychology* (*Tulburări mentale. Eseuri filosofice despre minte și psihologie*), Cambridge (Massachusetts), MIT Press, 1981
Edmonds, J.M. (editor) – *The Characters of Theophrastus* (*Caracterele lui Teofrast*), Cambridge (Massachusetts), Harvard University Press, 1929
Elms, A.C. – *Uncovering Lives: The Uneasy Alliance of Biography and Psychology* (*Dezvăluirea vieților. Alianța stingheră dintre biografie și psihologie*), New York, Oxford University Press, 1994
Fancher, R.E. – *The Intelligence Men: Makers of the IQ Controversy* (*Oamenii cu inteligența. Făcătorii controversei legate de IQ*), New York, W.W. Norton, 1987
Federman, W., M. Terrill și J. Maravich – *Pete Maravich: The Authorized Biography of Pistol Pete* (*Pete Maravich. Biografia autorizată a lui Pistol Pete*), Carol Stream (Illinois), Tyndale House, 2006

Fiske, S.T. și S.E. Taylor – *Social Cognition* (*Cunoașterea socială*), New York, McGraw-Hill, 1991

Frances, Allen – *Saving Normal: An Insider's Revolt Against Out-of-Control Psychiatric Diagnosis, DSM-5, Big Pharma, and the Medicalization of Ordinary Life* (*Salvarea normalului. Revolta unuia dinăuntru împotriva diagnosticării psihiatrice scăpate de sub control, manualului DSM-5, marilor trusturi farmaceutice și medicalizării vieții cotidiene*), William Morrow, 2013

Freud, S. și J. Breuer (editori) – *Studies on Hysteria* (*Studii despre isterie*), traducere de J. Strachey și A. Freud, 1966 (ediția originală, în limba germană, 1895)

Funder, D. – *The Personality Puzzle* (*Enigma personalității*), New York, W.W. Norton, 2010

Gardner, H. – *Frames of Mind: The Theory of Multiple Intelligences* (*Stările de spirit. Teoria inteligențelor multiple* – ed. X, aniversară), New York, Basic Books, 1993 • *Intelligence Reframed* (*Inteligența reîncadrată*), New York, Basic Books, 1999

Goldberg, A. (editor) – *The Narcissistic Patient Revisited: Progress in Self Psychology* (*Pacientul narcisist reevaluat. Progrese în psihologia sinelui*), Mahwah (New Jersey), Analytic Press, 2001

Gosling, S. – *Snoop. What Your Stuff Says about You* (*Băgăcios. Ce spun lucrurile tale despre tine*), New York, Basic Books, 2009

Graham, K. – *Personal History* (*Istoria personală*), New York, Alfred A. Knopf, 1997

Greenlaw, L. – *The Hungry Ocean* (*Oceanul înfometat*), New York, Hyperion, 1999

Halberstam, D. – *Playing for Keeps: Michael Jordan and the World He Made* (*Joc pe vecie. Michael Jordan și lumea pe care el a făcut-o*), New York, Three Rivers Press/Broadway Books, 2000

Hall, C.S. și G. Lindzey – *Theories of Personality* (*Teoriile*

personalității), New York, John Wiley & Sons, 1957
Hartshorne, H. și M.A. May – *Studies in the Nature of Character* (*Studii despre natura caracterului*), vol. 1: *Studies in Deceit* (*Studii despre amăgire*), New York, Macmillan, 1928
Hickam, H.H. – *Rocket Boys* (*Băieți-bombă*), New York, Delacorte Press, 1998
Hopkins, T.J. – *The Hindu Religious Tradition* (*Tradiția religioasă hindusă*), Encino (California), Dickenson Publishing, 1971
Hunt, E. – *Intelligence* (*Inteligența*), New York, Cambridge University Press, 2010
James, W. – *Psychology: Briefer Course* (*Psihologie. Curs prescurtat*), New York, Henry Holt and Company, 1920 (lucrarea originală, din 1892)
Jordan, M. – *For the Love of the Game: My Story* (*Din dragoste pentru joc. Povestea mea*), New York, Crown Publishers, 1998
Jourard, S.M. – *Healthy Personality: An Approach from the Viewpoint of Humanistic Psychology* (*Personalitatea sănătoasă. O abordare din perspectiva psihologiei umaniste*), New York, Macmillan, 1974
Kaufman, A.S. și E.O. Lichtenberger – *Assessing Adolescent and Adult Intelligence* (*Evaluarea inteligenței la adolescenți și adulți*), New York, Wiley, 2005
Kenyon, E.W. – *The Character Education Inquiry, 1924–1928: A Historical Examination of Its Use in Educational Research* (*Investigația privind educarea caracterului, 1924–1928. O examinare istorică a utilizării sale în cercetarea educațională* – disertație doctorală nepublicată). University of Texas, Austin, 1979
Kluckhohn, C., H.A. Murray și D.M. Schneider (editori) – *Personality in Nature, Society and Culture* (*Personalitatea în natură, societate și cultură*), ed. II, New York, Alfred A. Knopf, 1956

Kosko, B. – *Fuzzy Thinking: The New Science of Fuzzy Logic* (*Gândirea cețoasă. Noua știință a logicii cețoase*), New York, Hyperion, 1993

Kriegel, M. –*Pistol: The Life of Pete Maravich* (*Pistol. Viața lui Pete Maravich*), New York, Free Press, 2007

Kripal, J.J. – *Esalen: America and the Religion of No Religion* (*Esalen. America și religia lipsei de religie*), Chicago, University of Chicago Press, 2007

Kruger, R.F. și J.L. Tackett (editori) – *Personality and Psychopathology* (*Personalitate și psihopatologie*), New York, Guilford, 2006

Lapsley, D.K. și F.C. Power, (editori) – *Character Psychology and Character Education* (*Psihologia caracterului și educarea caracterului*), Notre Dame (Indiana), University of Notre Dame Press, 2005

Leys, S. (editor și traducător) – *The Analects of Confucius* (*Analectele lui Confucius*), New York, W.W. Norton, 1997 (lucrări originale din anul 300 î.Hr.)

Lockwood, L. – *Beethoven: The Music and the Life* (*Beethoven. Muzica și viața lui*), New York, W.W. Norton, 2003

Maravich, P. și D. Campbell – *Heir to a Dream* (*Moștenitorul unui vis*), Nashville (Tennessee), Thomas Nelson, 1987

Max, T. – *I Hope They Serve Beer in Hell* (*Sper că-n iad servesc bere*), New York, Citadel Press, 2006

McAdams, D.P. – *The Redemptive Self: Stories Americans Live by* (*Sinele izbăvitor. Poveștile după care trăiesc americanii*), New York, Oxford University Press, 2006

McCallum, M. și W.E. Piper (editori), *Psychological Mindedness: A Contemporary Understanding* (*Orizontul psihologic. O perspectivă contemporană*), Mahwah (New Jersey), Lawrence Erlbaum Associates Publishers, 1997

McCrae, R.R. și J. Alik, (editori) – *The Five-Factor Model of Personality Across Cultures* (*Modelul transcultural cu*

cinci factori al personalității), New York, Kluwer Academic Publishers, 2002

McGee, M. – *Self-Help, Inc.: Makeover Culture in American Life* (*Fă-tu-însuți, S.A. Cultura renovării în viața americană*), New York, Oxford University Press, 2005

Michaels, P.A. – *The Detectives* (*Detectivii*), New York, St. Martin's, 1994

Mischel, W. – *Personality and Assessment* (*Personalitate și evaluare*), New York, John Wiley & Sons, 1968

Moskowitz, G.B. (editor) – *Cognitive Social Psychology: The Princeton Symposium on the Legacy and Future of Social Cognition* (*Psihologia socială cognitivă. Simpozionul de la Princeton despre moștenirea și viitorul cunoașterii sociale*), Mahwah (New Jersey), Lawrence Erlbaum Associates, 2001.

Moton, R.R. – *Finding a Way Out: An Autobiography* (*Găsirea unei ieșiri. O autobiografie*), Garden City (New York), Doubleday, Page & Company, c. 1920

Nash, O. – *I Wouldn't Have Missed It* (*N-aș fi vrut s-o ratez*), Boston, Little, Brown and Company, 1975

O'Brien, M. – *John F. Kennedy: A Biography* (*John F. Kennedy. O biografie*), New York, Macmillan, 2005

O'Connell, M. – *The Marriage Benefit: The Surprising Rewards of Staying Together* (*Beneficiul căsătoriei. Surprinzătoarele răsplăți ale statului împreună*), New York, Springboard Press, 2008

Parker, D.M. – *Ogden Nash: The Life and Work of America's Laureate of Light Verse* (*Ogden Nash. Viața și opera laureatului Americii la versuri ușoare*), Chicago, Ivan R. Dee, 2005

Pedroia, D. de vorbă cu E.J. Delaney – *Born to Play: My Life in the Game* (*Născut pentru a juca. Viața mea în sport*), New York, Simon Spotlight Entertainment, 2008

Pillemer, D.B. – *Momentous Events, Vivid Memories* (*Evenimente spectaculoase, amintiri vii*), Cambridge (Massachusetts), Harvard University Press, 1998

Plomin, R. – *Nature and Nurture: An Introduction to Human Behavioral Genetics* (*Natură și creștere. O introducere în genetica comportamentală umană*), Stamford (Connecticut), Wadsworth, 2004

Post, J.M. – *The Psychological Assessment of Political Leaders: With Profiles of Saddam Hussein and Bill Clinton* (*Evaluarea psihologică a liderilor politici. Cu profiluri ale lui Saddam Hussein și Bill Clinton*), Ann Arbor, University of Michigan Press, 2003

Priest, G. – *An Introduction to Non-Classical Logic* (*O introducere în logica neclasică*), Cambridge (Marea Britanie), Cambridge University Press, 2001

Reddy, W.M. – *The Navigation of Feeling: A Framework for the History of Emotions* (*Navigația sentimentului. Un cadru al istoriei emoțiilor*), New York, Cambridge University Press, 2001

Reik, T. – *Listening with the Third Ear* (*Ascultatul cu a treia ureche*), New York, Farrar, Straus and Giroux, 1983 (lucrarea originală, din 1948)

Roback, A.A. – *The Psychology of Character with a Survey of Temperament* (*Psihologia caracterului cu un studiu asupra temperamentului*), New York, Harcourt, Brace and Company, 1931 (lucrarea originală, 1927)

Russo, J.E. și P.J. Schoemaker – *Winning Decisions: Getting It Right the First Time* (*Decizii câștigătoare. S-o nimerești de prima dată*), New York, Crown Business, 2001

Schaller, M., J.A. Simpson și D.T. Kenrick (editori) – *Evolution and Social Psychology* (*Evoluția și psihologia socială*), Madison (Connecticut), Psychosocial Press, 2006

Simon, S.B., L.W. Howe și H. Kirschenbaum – *Values Clarification: A Practical Action-Directed Workbook* (*Clarificarea valorilor. Un manual practic, îndreptat spre acțiune*), New York, Grand Central Publishing, 1995

Simpson, W.K. (editor) – *The Literature of Ancient Egypt* (*Literatura Egiptului antic*), pp. 129–148) – New Haven, Yale University Press, 2003

Smith, H. – *The World's Religions* (*Religiile lumii*), San Francisco, HarperCollins, 1991

Simpson, J. și J. Speake (editori). *A Dictionary of Proverbs* (*Dicționar de proverbe*) ed. V, New York, Oxford University Press, 2009

Sternberg, R.J. (editor) – *Handbook of Intelligence* (*Manual de inteligență*), ed. II, Cambridge (Marea Britanie), Cambridge University Press, 2000

Summer, L. –*Learning Joy from Dogs Without Collars* (*Învață bucuria de la câinii fără zgardă*), New York, Simon and Schuster, 2005

Thorne, S. – *The Theory of Intelligence: A Sensory-Rational View* (*Teoria inteligenței. O viziune senzorial-rațională*), Springfield (Illinois), Charles C. Thomas, 1990

Wiggins, J.S. – *Paradigms of Personality Assessment* (*Paradigmele evaluării personalității*), New York, Guilford Press, 2003

Wilson, T.D. – *Strangers to Ourselves* (*Străini față de noi înșine*), Cambridge (Massachusetts), Belknap Press of Harvard University Press, 2002

Wundt, W. – *Outlines of Psychology* (*Schemele psihologiei*), trad. de C.H. Judd, Leipzig, Wilhelm Englemann, 1897

MULȚUMIRI

M-au ajutat mulți oameni la elaborarea și scrierea *Inteligenței personale*. Cartea a fost îmbogățită foarte mult de colaborarea mea cu David R. Caruso, care se întinde până în zilele studenției noastre de la Universitatea Case Western Reserve din Ohio. El și A.T. Panter, care ni s-a alăturat mai recent, s-au implicat activ încă de la început în realizarea cercetărilor empirice cu privire la inteligența personală – dându-mi astfel ceva despre care să scriu.

În timp ce David și Abigail dezvoltau partea științifică a conceptului, David Miller și Lisa Adams, de la Agenția Garamond, mi-au fost indispensabili pentru a mă direcționa către propunerea unei cărți cu privire la acest subiect. M-au ajutat răbdători să dau formă expunerii materialului la care mă gândeam, până când a căpătat un aspect foarte asemănător cu cel al cărții finale.

Peter Salovey, cu care am împărtășit înfrigurarea și plăcerea de a elabora conceptul de inteligență emoțională, este și el prezent în această lucrare: m-am inspirat din mai multe dintre strategiile pe care le-am folosit împreună ca să analizăm abilitățile mentale referitoare la inteligența emoțională și le-am actualizat în prezentarea inteligenței personale.

Am fost foarte norocos s-o am ca redactor pe Amanda Moon, de la Scientific American/Farrar, Straus and Giroux. Ea m-a ghidat cu calm și răbdare de la versiunile inițiale ale capitolelor, pe care le schițasem pentru această carte, până la versiunea pe care o vedeți aici. De-a lungul drumului, ea m-a ajutat în mod profesionist să-mi dezvolt vocea de scriitor, astfel încât să pot comunica mai bine cu cititorii

educați din medii diverse, totodată încurajându-mă să folosesc cât mai mult posibil din materialul științific aflat în spatele lucrării. A fost neobosită în a mă face să depun toate eforturile pe parcursul tuturor etapelor cărții, lucru pentru care îi sunt deosebit de recunoscător.

Îi mulțumesc în mod special soției mele, Deborah, care m-a sprijinit pe deplin să-mi asum acest proiect, înțelegând sacrificiile pe care le presupunea. Ea a lucrat alături de mine pe parcursul procesului, fiindu-mi un interlocutor perspicace, și ne-am ținut împreună funcțională gospodăria, cât am putut de bine, în timpul solicitărilor pe care le-au provocat cercetarea, redactarea și evenimentele de viață apărute în decursul elaborării cărții. Fiica noastră mi-a oferit propriile remarci profunde, care au influențat o parte a conținutului acestei lucrări. Le sunt recunoscător ambelor pentru că mi-au tolerat orele îndelungate pe care le-am dedicat acestei întreprinderi.

La această lucrare au contribuit mulți alți oameni în moduri semnificative, deși poate mai puțin evidente: lunga listă a profesorilor de la care am învățat, studenții mei, colegii, prietenii și ceilalți membri ai familiei. De multe ori m-am gândit la ei și la contribuțiile lor, în timp ce lucram la această carte. O listă foarte redusă îi include pe Gordon H. Bower, Robert Clancy, John Conroy, Douglas K. Detterman, Joel Fajans și Karen Zukor, Stephen F. Groth, Richard J. Israel, Elena Levine, Arthur C. Mayer, Edna Mayer, William C. Mayer, Charlie Murphy, Amy C.D. O'Connor, Sandra W. Russ, Thomas L. Schwarz și Sarah Luria, Eric Summergrad, Thomas Young, Michael Wein și Irving B. Weiner. O parte dintre cei

enumerați s-au stins înainte ca eu să fi terminat cartea; le simt lipsa foarte mult.

În plus, le sunt recunoscător pentru contribuția lor numeroșilor profesioniști de la Scientific American/Farrar, Straus and Giroux și celor de la Universitatea din New Hampshire, care m-au ajutat în acest proiect. Christopher Richards și Dan Gerstle ne-au asistat pe Amanda Moon și pe mine în timpul elaborării textului. Louise Buckley, Deanna Wood și Debbie Watson de la Departamentul de Referințe de la bibliotecile UNH m-au ajutat în mod repetat cu proiectul (și le mulțumesc și celor de la Împrumutul Interbibliotecar și de la Livrarea Documentelor). Susan Goldfarb de la FSG a supravegheat producția cărții; Jonathan Lippincott a lucrat la așezarea în pagină și la design; John McGhee a revizuit lucrarea. La UNH, Brendan C. Lortie mi-a fost de ajutor, asigurându-se că referințele respectau stilul de redactare APA.

O parte esențială a elaborării unei cărți presupune s-o faci cunoscută, lucru la care m-au ajutat mulți membri din departamentele de marketing și publicitate de la FSG, incluzându-i pe Nick Courage, Kathy Daneman, Sarita Varma și Jeff Seroy. La UNH, Lori G. Wright a contribuit cu publicitatea. Le sunt recunoscător și lui Devon Mazzone, lui Amber Hoover și Amandei Schoonmaker, de la departamentul auxiliar de drepturi de autor de la FSG, pentru eforturile lor.

În cele din urmă, le sunt îndatorat aproape în fiecare zi colegilor mei de la Departamentul de Psihologie de aici, de la UNH, și susținerii pe care o primim în general din partea universității.

Numeroasele mele mulțumiri, pentru toți cei de

mai sus. Nu e nevoie să mai spun, orice scăpări sau erori legate de conținutul acestei cărți îmi aparțin.

INDEX*[461]

A

Abelson, Robert 30, 31
Adler, Adolf 14, 183
Alcott, Louisa May 68
Alembert, Jean le Rond d' 298
Alicke, Mark 166
Allen, Jayne 78, 167, 172, 173, 306, 322, 324
Allport, Gordon 13, 14, 76, 139
Anderson, Cameron 105, 128
Aristotel 94
Asch, Solomon 189, 190
Ashford, Susan 283
Assouline, Moti 215

B

Baez, Joan 318
Barnum, efectul 65, 66
Baron-Cohen, Simon 230
Barry, Christopher 97, 182, 183
Baumeister, Roy 165, 182, 302
Beethoven, Ludwig van 216, 217, 218, 328
Behrends, Rebecca 130, 131, 132, 133, 135, 136, 148
Belsky, Jay 237, 238, 240
Bem, Daryl 101
Ben-Ze'ev, Aaron 301, 322
Berlin, Universitatea Liberă din 107
Big Five 138, 139, 202
Big Sur (California) 318
Binet, Alfred 46, 47, 48, 50, 231, 232, 322
Birch, Herbert 18, 19
Blatt, Sidney 130, 131, 132, 133, 135, 136, 148, 264
Bluck, Susan 285, 289, 290
Bollen, K.A. 144
Boorstein, Michelle 211

Bower, Gordon H. 333
Bowers, Kenneth 15, 30
Boyd, John 253, 254
Brackett, Marc 98, 99
Brooks, David 263
Buckley, Louise 333
Buffett, Warren 71
Burton, Sarah 234
Buss, David 62, 63, 168, 322

C

Canada, Geoffrey 236, 322
Cantor, Nancy 29, 50, 202
Carlsmith, Kevin 98
Carlson, Erika 106
Carr, David 179, 180, 181, 182, 322
Carroll, John 57, 58, 208, 322
Caruso, David R. 24, 38, 59, 60, 72, 96, 144, 145, 178, 250, 267, 269, 308, 332, 337
Carver, Don 195
Cervantes, Miguel de 309
Chabot, Heather 98
Chen, Serena 89, 119, 120, 136, 205
Chess, Stella 18, 19
Chirkov, Valery 199
Christensen, Clayton 258, 259, 263, 280, 281
Christiansen, Neil 38, 141, 142
Chua, Amy 240, 241
Clack, James S. 191
Clancy, Robert 333
Clausen, John 247, 248
Confucius 128, 129, 328
Connell, James 126, 192, 193, 329
Conroy, John 333
Cooley, Charles H. 103
Costa, Paul 138, 140, 143, 205

Craik, Kenneth 115, 116, 157, 322
Cramer, Phoebe 173, 174, 175, 323
Crane, R.S. 22, 23, 24, 323

D

Dabbs, James M. 89
Dalai Lama 17, 18
Damasio, Antonio 163, 164, 226, 323
Deci, Edward 102, 103, 191, 192, 193, 197, 237, 246, 247, 294, 323
Dennett, Daniel 161, 323
Detterman, Douglas K. 333
Devadason, Ranji 270
Downing, H.M. 151
Duckworth, Angela 282
Dumas, Alexandre 68
Dunbar, Robin I.M. 62
Durlak, Joseph 248, 249, 308
Dyer, Michael 23

E

Eder, Rebecca 232, 233
Eisenhower, Dwight D. 117, 317
Elchanan, Meir 215
Ellis, Albert 237, 238, 267
Emerson, Ralph Waldo 287
Emmons, Robert 93, 265, 266
Epstein, Seymour 30
Erikson, Erik 243, 244
Ersner-Hershfield, Hal 254, 255

F

Fajans, Joel 333
Feldman, B. 264
Figueredo, Aurelio 241
Fiske, Susan T. 116, 324

Forer, Bertram 64, 65, 66, 168
Frances, Allen 306, 324
Freud, Anna 244
Freud, Sigmund 13, 14, 15, 28, 121, 122, 123, 160, 167, 169, 170, 227, 309, 324
Funder, David C. 30, 32, 62, 75, 80, 94, 95, 200, 202, 324

G

Galanter, Marc 210, 211
Gardner, Howard 14, 37, 54, 55, 56, 77, 324
Gates, Bill 71
Geher, Glenn 204, 205
General Electric 197
Gerstle, Dan 333
Gertler, Brie 107, 108
Gill, Merton 122
Goldberg, Lew 67, 138, 324
Goldfarb, Susan 333
Goleman, Daniel 24, 59
Gosling, Samuel 90, 91, 92, 97, 324
Grafley, Dorothy 293
Graham, Katherine (Kay) 68, 69, 70, 71, 324
Greenlaw, Linda 187, 188, 324
Groth, Stephen F. 333
Grove, William 314
Gurtman, Michael 142, 146

H

Habermas, Tilmann 285, 289, 290
Haidt, Jonathan 297
Hall, Calvin 14, 88, 325
Hartshorne, Hugh 26, 28, 325
Haselton, Martie 62
Heberlein, Andrea 225, 226
Helson, Ravenna 261, 276, 279
Henri, Robert 291, 292, 293, 294

Hickam, Homer 152, 153, 154, 155, 158, 160, 161, 325
Higgins, E. Tory 256
Hirsch, Jacob 97, 189
Hitchens, Christopher 299, 300
Hobbes, Thomas 17, 295
Hoffman, Irwin 122
Holland, John 211, 212, 213, 216
Hopper, Edward 293
Hrușciov, Nikita Sergheevici 117, 118, 119, 322
Hunt, Earl 56, 325
Hunter, John 304, 305, 315, 318
Huxley, Aldous 318

I

Ipp, Hazel 67
Israel, Richard J. 333

J

James, William 158, 159, 160, 187, 325
Jenkins, J.M. 228, 229
Jobs, Steve 71
Jones, Constance 23, 81, 82, 83, 89, 247, 248, 322
Jordan, Michael 197, 198, 288, 324, 325
Jourard, Sidney 303, 325
Jung, Carl 13, 14, 28, 309

K

Kaye, Stephen 284
Kennan, George 118
Kennedy, John F. 117, 118, 322, 329
Kent, Rockwell 128, 293
Kessler, Jane 125
Kihlstrom, John 50, 156, 202
King, Laura 188, 265, 266
Kluckhohn, Clyde 321, 325
Kraus, Michael 119, 120

Kross, Ethan 165

L

Larish, Jeff 25
Lehnert, Wendy 23
Letzring, Tera 94, 95, 96
Levine, Elena 333
Levinson, Daniel 257, 265, 271, 274, 275, 278, 279
Lewis, Karyn 84, 218, 288
Lindblom, Charles 271, 272, 273
Lindzey, Gardner 14, 325
Lippke, S.Z. 107, 108
Lockwood, Lewis 217, 218, 328
Loh, Sandra Tsing 241
Luria, Sarah 333

M

Maravich, familia 197
Maravich, J. 323
Maravich, Pete 193, 194, 195, 196, 197, 322, 323, 327, 328
Maravich, Press 193, 197
Markus, Hazel 158
Maslow, Abraham 28, 309, 319
Max, Tucker 104, 105, 328
Mayer, Arthur C. 333
Mayer, Edna 333
Mayer, William C. 333
May, Mark 26, 28, 68, 325
McAdams, Dan 133, 134, 135, 143, 146, 286, 287, 288, 290, 328
McGee, Micki 305, 306, 328
McGowan, Rob 286, 287
Mill, John Stuart 301
Mischel, Walter 27, 28, 29, 35, 165, 319, 328
Mitchell, Peter 234, 276
Monet, Claude 110

Moran, Seana 163, 247
Moton, Robert Russa 289, 329
Murphy, Michael 318, 333
Murray, Henry 14, 321, 325

N

Nash, Ogden 103, 104, 329
Nauta, M.M. 151
Neisser, Ulric 152
Neugarten, Bernice 275, 276
Niedenthal, Paula 202, 203
Nitze, Paul 118

O

O'Brien, E.J. 30, 117, 118, 329
O'Connor, Amy C.D. 333
Odbert, Henry 139
Oleski, David 215
Oltmanns, Thomas 106, 177, 178
Oyserman, Daphna 268
Ozer, David J. 30

P

Panter, A.T. (Abigail) 38, 72, 96, 144, 145, 178, 267, 269, 332
Panzarella, Phil 81, 82, 83
Parker, D.M. 329
Parker, frații 102
Parker-Pope, T. 168
Park, L.C. 37
Park, T.J. 37
Pearson, Anna 233, 234
Pedroia, Dustin 25, 33, 34, 35, 329
Penton-Voak, Ian 85, 86, 87, 89, 90
Perkins, Donna 250
Perrett, David 86, 87, 89, 224
Piedmont, Ralph 138, 140, 143

Pillemer, David 227, 228, 288, 329
Pincus, Aaron 142, 146
Price, Richard „Dick“ 318
Ptahotep 63, 127, 128, 129

R

Reddy, William 297, 298, 299, 330
Reeder, Glenn 137
Reik, Theodore 112, 113, 330
Reston, James 118
Richards, Christopher 333
Roback, A.A. 75, 76, 330
Rogers, Carl 28, 309
Rousseau, Jean-Jacques 17
Rowland, Duncan 87
Ruisel, Imrich 37
Rusk, Dean 118
Russ, Sandra W. 333
Ryan, Richard 191, 192, 193, 197, 199, 323
Ryff, Carolyn 261

S

Salovey, Peter 23, 39, 59, 60, 61, 250, 308, 332, 337
Schiller, Fiedrich 217
Schlegel, Rebecca 188, 189
Schlenker, Barry 97
Schmidt, Frank 33, 123, 304, 305, 315
Schwab, Charles 71
Schwartz, Shalom 260, 261
Schwarzer, R. 107, 108
Schwarz, Thomas L. 333
Shakespeare, William 79
Sherman, Ryne 200, 202, 203
Shirako, Aiwa 105
Shulman, Shmuel 263, 264
Simon, Theodore 47, 48, 230, 272, 322, 329, 330, 331

Smith, Miriam Law 18, 89, 113, 165, 189, 220, 224, 330
Spearman, Charles 38, 48, 49, 57
Srivastava, Sanjay 84, 261
Sternberg, Robert J. 50, 54, 56, 57, 330
Stewart, Martha 71
Subich, Linda 215
Suleman, Nadya 239, 240
Sullivan, Henry Stack 14, 98
Summergrad, Eric 333
Summer, Lauralee 244, 331
Sun Myung Moon 209, 211
Sutherland, Lynette 213, 215

T

Taylor, Shelley E. 116, 125, 249, 308, 322, 324
Teofrast 63, 94, 128, 323
Thomas, Alexander 17, 18, 19, 37, 177, 295, 328, 331, 333
Thompson, Hunter S. 318
Thoreau, Henry David 287
Thorndike, Edward L. 26, 49, 50
Todorov, Alexander 88
Trobst, Krista 129, 130, 132, 147, 149
Trump, Donald 71
Tsui, Ann 283
Tulving, Endel 155, 156
Turkheimer, Eric 177, 178, 224
Turrell, S.L. 228

U

Unger, Caroline 218

V

Vaillant, George 169, 171, 175, 176
Van Gogh, Vincent 110

W

Wagner, Richard K. 56, 57
Watson, Debbie 333
Wechsler, David 50, 51, 130
Wedeck, J. 38
Wei, Jonathan 58
Weinberger, Joel 314, 315
Weiner, Irving B. 333
Wein, Michael 333
Weissberg, Roger 248, 249, 308
Welch, Jack 71
Westen, Drew 314, 315
Wiggins, Jerry 129, 130, 131, 132, 134, 135, 138, 140, 142, 143, 146, 147, 148, 331
Wilson, Quentin 158
Wilson, Timothy 110, 111, 112, 331
Winfrey, Oprah 71, 72
Wood, Deanna 333
Wooden, John 194
Wooten, H. Ray 150, 151
Wundt, Wilhelm 12, 13, 14, 331

Y

Young, Thomas 333
Yuill, Nicola 233, 234

Z

Ziegelmann, J.P. 107
Zimbardo, Philip 253, 254
Zukor, Karen 333

[461*] Numărul paginilor se referă la ediția tipărită a cărții și la ediția digitală în format PDF.